

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**O MICROCRÉDITO E OS DESAFIOS IMPOSTOS PELOS CUSTOS DE
TRANSAÇÃO**

ENZA GABRIELA SOARES MALTEZ
Matrícula 107396932

Orientador: Ronaldo Fiani

Rio de janeiro
Março de 2015

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

Enza Gabriela Soares Maltez

**O MICROCRÉDITO E OS DESAFIOS IMPOSTOS PELOS CUSTOS DE
TRANSAÇÃO**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Instituto de Economia da Universidade Federal de Rio de Janeiro como parte dos requisitos necessários à obtenção do grau de bacharel em Economia.

Orientador: Ronaldo Fiani

Rio de Janeiro
Março de 2015

Agradecimentos

A Deus, por toda a saúde e força que me foi concedida.

Aos meus pais Renato e Rosângela, pela sabedoria, amor e cobrança passados a mim durante a minha existência. Obrigada por me ensinarem os valores reais da vida.

A minha irmã Juliana, por existir e estar ao meu lado sempre desde sempre.

Ao meu namorado Rodrigo, por todo companheirismo e dedicação que tem por mim, me apoiando, compreendendo e vivendo ao meu lado todos os momentos com muito amor.

A minha amiga Evelyn, pela sua amizade ao longo destes quatro anos caminhando juntas. Obrigada por tornar todos aqueles momentos difíceis mais leves.

Aos meus amigos do curso de graduação, especialmente Samarha, Tathiana, Andréa, Breno, Thiago e Lucas, por terem me dado a oportunidade de construir boas e verdadeiras amizades durante esta trajetória. Obrigada por todo apoio e alegria que me proporcionaram.

Ao professor Ronaldo Fiani, por todo apoio, sabedoria e orientação passados a mim durante o desenvolvimento deste trabalho.

A todas as amizades construídas também fora da Universidade, por toda a compreensão, apoio, presença e carinho.

“... a paz duradoura não pode ser atingida a menos que grandes grupos da população encontrem formas de sair da pobreza.”

Nobel da Paz, comitê de premiação.

Resumo

O principal objetivo deste trabalho é apresentar o mecanismo de crédito que visa a redução da pobreza mundial, o microcrédito, analisando os mecanismos empregados para a redução dos custos de transação envolvidos no mesmo. Para este fim utilizam-se como base de pesquisa os programas de microcrédito de diferentes estruturas e aplicados em diferentes economias. No Capítulo 1 são apresentadas a Teoria dos Custos de Transação e sua aplicação na concessão de crédito, seguidas das definições e características do microcrédito. O Capítulo 2 expõe a origem do microcrédito, seguida da expansão mundial do mesmo e de sua introdução no Brasil, destacando os programas de microcrédito desenvolvidos no país, e apresentando alguns dados obtidos na aplicação dos mesmos na sociedade. No Capítulo 3, exibe-se o envolvimento dos custos de transação no microcrédito, seguido da apresentação de mecanismos de redução dos mesmos. Além disso, mostram-se o alcance e as limitações do microcrédito, o qual é destinado à parte da população menos provida de riqueza.

Palavras-chave: Microcrédito. Custos de Transação.

LISTA DE SIGLAS E/OU ABREVIATURAS

Siglas	Descrição
ABDM	Associação Brasileira de Desenvolvimento do Microcrédito
ADB	Asian Development Bank
AIM	Ano Internacional do Microcrédito
ASA	Association for Social Advancement
BADESC	Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Social
BRAC	Bangladesh Rural Advancement Committee
BRI	Bank Rakyat Indonesia
CARD	Centro para o Desenvolvimento Agrícola e Rural
CEAPE	Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos
CGAP	Consultive Group to Assist the Poor
CIF	Centro de Inovação Financeira
DESA	Departamento de Assuntos Econômicos e Sociais das Nações Unidas
FENAPE	Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos
FINCA	Foudation for International Community Assistance
IFC	International Finance Corporation
IIC	Corporação Interamericana de Investimentos
IMF	Instituição de Microfinanças
MFN	Microfinance Network
ODEF	Organización de Desarrollo Empresarial Feminino
ONG	Organizações Não Governamentais
ONU	Organização das Nações Unidas
OSCIPs	Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público
PCPP	Programa de Crédito Produtivo Popular
PDI	Programa de Desenvolvimento Institucional
PM	Programa de Microcrédito
PMC	Programa de Microcrédito do BNDES
PNMPO	Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado
PRIDE	Promotion of Rural Initiatives and Development Enterprises
REDMICROH	Red de Instituciones de Microfinanzas de Honduras

SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
TCT	Teoria dos Custos de Transação
The MIX	Microfinance Information eXchange
UNCDF	Fundo de Desenvolvimento das Nações Unidas de Capital
UNICEF	Fundo das Nações Unidas para a Infância
UNO	União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações
USAID	United States Agency for International Development

LISTA DE TABELAS

Tabela 1.1 – Comparação entre clientes de Bancos e de IMFs.....	14
Tabela 1.2 – Comparação das três metodologias de princípios de microfinanças	16
Tabela 2.1 - Portfólio do ADB em Microfinanças até 2004	25
Tabela 2.2 – Instituições de microfinanças no continente africano	29
Tabela 2.3 – Instituições de microfinanças na América Latina	30
Tabela 2.4 – Taxa de penetração de microfinanças – Brasil (2001) e outros países (1999)	31
Tabela 2.5 – Resultados - Programa CrediAmigo	36
Tabela 2.6 – Indicadores de Alcance por Estado – CrediAmigo	37
Tabela 2.7 - Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado por Gênero – 2º. Trimestre de 2013	40
Tabela 2.8 - Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado por Situação Jurídica – 2º. Trimestre de 2013.....	40
Tabela 2.9 - Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado por Ramos de Atividade – 2º. Trimestre de 2013.....	40
Tabela 2.10 - Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado por Finalidade de Crédito – 2º. Trimestre de 2013.....	41
Tabela 2.11 - Carteira Ativa por Constituição Jurídica no 2º trimestre de 2013	43
Tabela 2.12 - Resultados Consolidados – PNMPO	43

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1.1 - Modelo neoclássico de equilíbrio competitivo entre oferta e demanda de crédito.	7
Gráfico 2.1 - Clientes Ativos em Abril de 2007 – Rede CEAPE	34
Gráfico 2.2 – Planejamento Estratégico - Carteira Ativa - Rede CEAPE	34
Gráfico 2.3 – CrediAmigo - Níveis de renda dos clientes	36
Gráfico 2.4 – Divisão por atividade dos empreendedores no Brasil – Trimestre final de 2010.....	41
Gráfico 2.5 – Divisão por finalidade dos empréstimos concedidos no Brasil – Trimestre final de 2010	42
Gráfico 2.6 - Distribuição Geográfica	42

Sumário

INTRODUÇÃO	1
1. CONCEITOS E DEFINIÇÕES BÁSICAS SOBRE CUSTOS DE TRANSAÇÃO E MICROCRÉDITO	3
1.1. TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO	3
1.2. CUSTOS DE TRANSAÇÃO NA CONCESSÃO DE CRÉDITO	6
1.3. DIFERENÇAS ENTRE CRÉDITO E MICROCRÉDITO	11
1.4. CONCLUSÃO	18
2. HISTÓRIA DO MICROCRÉDITO	20
2.1. A ORIGEM DO MICROCRÉDITO	20
2.2. HISTÓRICO DO MICROCRÉDITO NO MUNDO.....	23
2.3. HISTÓRICO DO MICROCRÉDITO NO BRASIL	31
2.3.1. DADOS DE MICROCRÉDITO NA ECONOMIA BRASILEIRA.....	39
2.4. CONCLUSÃO	44
3. MICROCRÉDITO E OS CUSTOS DE TRANSAÇÃO.....	45
3.1. CUSTOS DE TRANSAÇÃO NO MICROCRÉDITO.....	45
3.2. MECANISMOS DE REDUÇÃO DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO NO MICROCRÉDITO.....	47
3.3. ALCANCE E LIMITAÇÕES DO MICROCRÉDITO	50
3.4. CONCLUSÃO	56
CONCLUSÕES.....	59
BIBLIOGRAFIA.....	61

INTRODUÇÃO

O Brasil é considerado internacionalmente como uma potência emergente, tendo como base seu número de habitantes e o seu potencial de crescimento econômico, sendo assim alvo de constantes investimentos. No entanto, apesar de figurar entre as sete maiores economias do planeta, o quadro social interno do país segue alarmante, sendo a classe menos favorecida, composta por pessoas de baixa renda, representante de ainda considerável parte da população brasileira.

Sabe-se que o investimento adequado nos setores populacionais de baixa renda é de essencial importância para o desenvolvimento do país, já que, com a inclusão social, os aumentos de salário e renda dos menos favorecidos possibilitam a ascensão destes às classes superiores e, conseqüentemente ocorre o fortalecimento do mercado consumidor.

Tendo em vista tal situação, ferramentas como o crédito, o qual, por exemplo, proporciona a facilidade de obtenção de dinheiro por empréstimo, estão diretamente atreladas à consolidação das grandes economias mundiais.

Entre uma das variações do crédito encontra-se o microcrédito, uma das propostas de melhora da qualidade de vida das diversas famílias entregues à pobreza ao redor do mundo, e objeto de estudo deste trabalho. O microcrédito surgiu como uma medida da sociedade civil para alterar a realidade de pessoas em situações de enorme miséria e que, por muitas vezes, estavam entregues a agiotas, os únicos a oferecer crédito a esta parcela da população. Tendo em vista que as instituições de crédito tradicionais não ofereciam assistência à população, que apesar de trabalhar exaustivamente não alterava seu quadro de miséria, na tentativa de erradicação da pobreza surge a ideia do Grameen Bank, a primeira instituição de sucesso especializada em microcrédito na área moderna, concebido pelo professor universitário Muhammad Yunus.

As inovadoras ideias de Muhammad Yunus incentivaram a grande expansão de bancos especializados em microcrédito pelo mundo, cada qual com seus formatos e direcionamentos, porém sem alterar a essência do proposto por Muhammad Yunus, o empréstimo de pequenos valores à indivíduos incapacitados de acessar as tradicionais instituições de crédito.

Entre um dos locais alcançados pela expansão dos ideais de Muhammad Yunus encontra-se o Brasil, um dos pioneiros na adoção do microcrédito. Diversos programas de

microcrédito foram aqui desenvolvidos, tais como o extinto Programa UNO e o Programa Crediamigo.

Sabe-se que as operações de crédito são de vital importância no processo de aumento da taxa de investimento, e consequente evolução da economia de uma nação. No entanto, alguns fatores podem vir a diminuir o volume destas operações, freando assim o desenvolvimento econômico. Entre tais fatores se encontram os custos de transação.

Em uma análise das transações, objetiva-se sempre a redução dos custos de transação, e desta forma, entende-se como as transações e seus custos são fortes determinantes do modelo de estrutura de empresas produtoras de bens ou serviços, tais como as IMFs – Instituições de Microfinanças – e concessão de créditos.

Desta forma, o objetivo principal deste trabalho é apresentar o mecanismo de crédito considerado como um dos diversos contribuintes para a redução da pobreza, o microcrédito, utilizando como base de pesquisa, os programas de microcrédito de diferentes estruturas e aplicados em economias de diversos países, e os custos transacionais envolvidos na prática desta atividade, delimitando desta maneira o alcance da mesma.

A estrutura deste trabalho se dá da seguinte forma: no Capítulo 1 é apresentada a Teoria dos Custos de Transação e são explicitadas as diferenças entre crédito e microcrédito. No Capítulo 2 é apresentada a história do surgimento do microcrédito e o seu desenvolvimento internacional e no Brasil. No Capítulo 3 apresentam-se os custos de transação no microcrédito, os mecanismos de redução de tais custos e o alcance e as limitações do microcrédito. Por último são apresentadas as conclusões e considerações finais deste trabalho.

1. Conceitos e definições básicas sobre custos de transação e microcrédito

Entre as diversas alternativas de redução da pobreza de um país encontra-se a proposição de Muhammad Yunus, o microcrédito. Segundo Monzoni (2008), essencialmente, o microcrédito resume-se na oferta da oportunidade de acesso ao crédito às classes de baixa renda, com confiança no potencial de tais clientes e na capacidade dos mesmos transformarem o dinheiro obtido por empréstimo em suas rendas familiares, agregando de tal forma valor à economia do país. No entanto, os custos de transação envolvidos em tais operações podem vir a diminuir o volume destas, dificultando assim o desenvolvimento econômico.

Este capítulo é seccionado nos seguintes tópicos: teoria dos custos de transação, custos de transação na concessão do crédito e diferenças entre crédito e microcrédito. No primeiro tópico são apresentadas algumas definições a respeito dos custos de transação, as quais servem de base para o desenvolvimento deste trabalho. No segundo tópico, apresentam-se os diversos custos de transação que afetam as concessões de crédito, sendo apresentadas, desta forma, informações necessárias à evolução da análise realizada neste trabalho. Por último, o terceiro tópico apresenta a diferenciação entre o crédito e o microcrédito, a fim de que seja definido, da forma mais clara possível, um dos objetos de estudo deste trabalho, o microcrédito.

1.1. Teoria dos Custos de Transação

Em seu processo de atividade, diversos são os custos com que uma empresa deve arcar, diferentemente do que é considerado por alguns, que apenas levam em conta os custos de produção. Os custos de transação também fazem parte de tal estrutura, e são de grande relevância ao desenvolvimento de uma empresa.

Definindo de forma breve, porém limitada, segundo Coase (1937), custos de transação são os custos confrontados pelos agentes econômicos no momento em que buscam o mercado para a obtenção de serviços, insumos, ou equipamentos, ou quando estabelecem contato com outro agente. Entre tais custos, se encontram, por exemplo, custos de emissão e garantia de contratos, e custos de negociação. Segundo Fiani (2011), esta definição é caracterizada como limitada, pois considera apenas os custos resultantes da coordenação da atividade econômica pelo mercado, não levando em conta os custos resultantes de outras formas de se organizar da

economia, e, além disso, não esclarece o que define o nivelamento dos custos de transação em uma transação específica.

Segundo Carvalho (2013), a Teoria dos Custos de Transação (TCT) tem sua inspiração no artigo *The Nature Of The Firm*, publicado por Ronald Coase em 1937, o qual discutia as condições em que os custos de transação atingiam devida relevância a ponto de serem consideradas pelos agentes econômicos nas tomadas de decisões referentes à obtenção de recursos na economia. Coase (1937) também debateu a existência de custos característicos de uma transação que podem somente ser reduzidos, porém não eliminados.

Uma segunda definição de custos de transação, segundo Fiani (2011), proporcionada por Thráinn Eggertsson (1990) e Douglas W. Allen (1998), define que, nas palavras de Thráinn Eggertsson, “Em termos gerais, os custos de transação são os custos que surgem quando os indivíduos trocam direitos de propriedade em relação a ativos econômicos e asseguram seus direitos de forma exclusiva”. Seguindo tal definição, custos de transação e direitos de propriedade estariam completamente conectados, uma vez que os custos surgiriam no momento em que os direitos de propriedade mudassem de dono, ou no momento em que os donos dos direitos buscassem a garantia de sua exclusividade. Desta maneira, surge a dúvida fundamental a respeito do sentido de determinação entre os custos de transação e os direitos de propriedade, tornando-se de difícil definição “quem” determina “quem”. A análise de tal ponto não se encontra no foco de tal trabalho e, desta forma, a partir de Fiani (2011), apresenta-se a conclusão de que os custos de transação não devem ser associados a direitos de propriedade, mas sim compreendidos como resultado da divisão do trabalho na sociedade, o que nos leva à terceira definição de custos de transação a seguir apresentada.

Segundo Fiani (2011), a terceira definição de custos de transação se mantém baseada no fato de existir, na economia moderna, um alto grau de divisão do trabalho, que pode ser diferenciada em: divisão técnica do trabalho e divisão social do trabalho. A primeira é resultado da divisão de tarefas dentro de uma empresa, a segunda diz respeito à definição de etapas de produção diferenciadas entre empresas na sociedade, e ambas tendem a aumentar com o desenvolvimento da economia. Desta forma, com o crescimento da economia, a divisão do trabalho aumenta e, conseqüentemente, a necessidade de colaboração entre os indivíduos e organizações envolvidas, o que, por sua vez, eleva a possibilidade de conflitos entre estes. Portanto, a ampliação da divisão do trabalho exige o aumento do número de transações na economia, e dos custos a estas associados.

Ainda segundo Fiani (2011), a elevação do grau de divisão do trabalho exige que mais bens e serviços sejam transacionados, de maneira não conflituosa, entre as diferentes etapas dos variados processos de produção, proporcionando assim a dúvida a respeito do formato de arranjo institucional – estrutura de unidades econômicas a qual define de maneira particular como um sistema econômico coordena um dado conjunto de atividades econômicas - que deve ser escolhido para que tal transação seja efetuada da melhor maneira possível.

Entre os determinantes dos custos de transação se encontram, baseado em Fiani (2011): *racionalidade limitada, complexidade e incerteza, oportunismo e especificidade dos ativos*. Partindo da análise de tais parâmetros, pode-se identificar se uma transação proporciona custos de transação significativos ou não.

Baseado em Carvalho (2013), a racionalidade limitada, a qual envolve limites neurofisiológicos e de linguagem, infere que os agentes econômicos atuam de forma racional, porém se deparam com limites no momento de acessar, armazenar ou processar informações, gerando, desta forma, assimetria de informações. Sendo assim, devido à complexidade e incerteza da troca de informações, as diferenças nas informações obtidas por cada parte envolvida na transação podem vir a afetar o resultado da mesma.

Em ambientes complexos, de acordo com Fiani (2011), cada decisão tomada por um indivíduo apresenta diversos desdobramentos, que por sua vez apresentam diversos outros. A complexidade dificulta a antecipação a tais desdobramentos e, desta forma, o desenvolvimento de um diagrama que descreva os desdobramentos das decisões de cada indivíduo pode vir a ter custos muito significativos. Por outro lado, a incerteza dificulta a atribuição de probabilidades a cada um dos eventos envolvidos em uma transação, o que pode proporcionar elevado custo a esta.

Segundo Carvalho (2013), a complexidade de um sistema, aliada à incerteza e à racionalidade limitada, torna a existência do oportunismo uma possibilidade, pois devido à grande quantidade de ramificações presentes em um ambiente complexo, muitas vezes não é possível visualizar todos os possíveis caminhos que uma dada transação tomará. Desta maneira, inicialmente, os agentes envolvidos podem se comprometer a exigências que sabem que não cumprirão posteriormente.

O oportunismo, de acordo com Fiani (2011), é a exploração maldosa, a fim de obter vantagens na transação, das informações existentes, ignoradas pela outra parte da transação. Este oportunismo pode ser realizado de diferentes formas: informação seletiva, informação distorcida e falsas promessas. A primeira refere-se à omissão de fatos relevantes relacionados

à transação, sendo divulgado apenas o que traz vantagens ao detentor de tais informações. A segunda apresenta o mesmo objetivo da primeira, porém envolve a divulgação de informações falsas. A terceira, já anteriormente citada, refere-se a um compromisso assumido em que se sabe, a princípio, que este não será cumprido.

Por último, ainda segundo Fiani (2011), um último fator é condição relevante para a elevação dos custos de transação: as transações ocorrerem em *pequenos números*. Tal situação ocorre quando existem poucos agentes em condições de participarem potencialmente de uma transação, o que leva ao cenário em que não se pode contar com uma competição entre ofertantes e demandantes como inibição ao oportunismo.

Quanto mais específico é o ativo envolvido em uma determinada transação, mais esta transação se afasta da situação de grandes números e mais se aproxima da situação de pequenos números, de acordo com Fiani (2011).

Citando Carvalho (2013), a especificidade de ativos envolve ativos específicos não reempregáveis sem que tais impliquem em alguma perda de valor. Quanto maior a especificidade de um ativo, mais elevados são os riscos e adversidades de adaptação, elevando, desta forma, os custos de transação.

Segundo Carvalho (2013), os custos de transação podem ser avaliados como *ex-ante* e *ex-post*. Os primeiros se referem à elaboração, negociação e salvaguarda de um contrato, o qual pode ser realizado de forma bastante detalhada, envolvendo as casualidades conhecidas pelas partes envolvidas e as devidas adaptações pré-estabelecidas, ou de maneira bastante incompleta, em que os *gaps* podem ser preenchidos pelas partes envolvidas no momento em que ocorrerem as eventualidades. Por outro lado, os custos *ex-post* são os custos referentes aos monitoramentos, renegociações, correções de distorções e adequação dos termos contratuais a um novo cenário.

1.2. Custos de transação na concessão de crédito

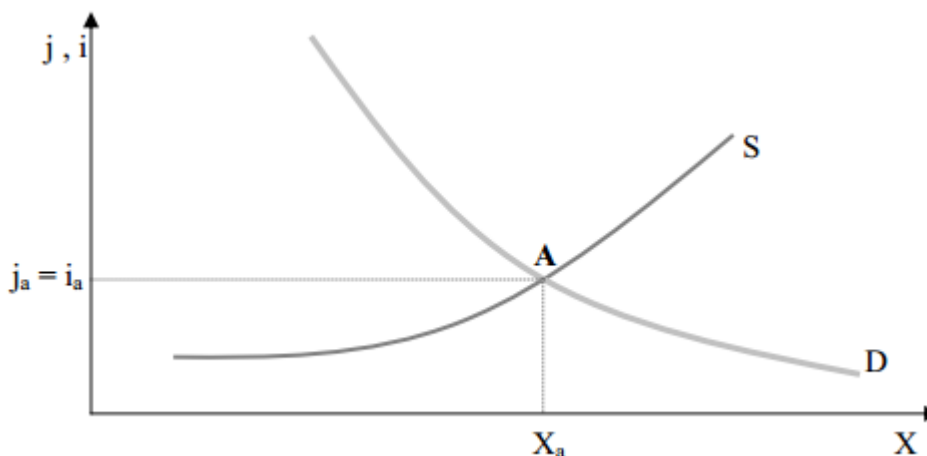
Entre os papéis essenciais de um sistema financeiro na economia se encontra a intermediação, que se trata da conexão entre os que tomam e os que concedem empréstimos. Desta forma, o jogo entre agentes superavitários e deficitários é fundamental ao funcionamento do mercado. A concessão do crédito ao empreendedor possibilita ao mesmo o

imediato investimento desejado, e, na grande maioria das vezes, aquece a movimentação financeira.

Segundo Spolodor e Melho (2003), os custos de transação no mercado de crédito dividem-se em duas formas: os custos de concessão de créditos e os custos de mobilização de depósitos. Os custos de concessão de créditos se referem ao processamento dos empréstimos e aos gastos envolvidos no monitoramento e recuperação dos mesmos, enquanto os custos de mobilização de depósitos são relacionados ao capital e material utilizados no manuseio de documentações, contas de depósitos, registros e publicações de balanços por parte da instituição financeira.

De acordo com Lima e Ramirez (2005), partindo-se de um mercado competitivo no qual os custos de transação não existissem, a oferta (S) e a demanda (D) de crédito poderiam ser representadas no Gráfico 1.1, no qual o volume de crédito tomado (ou cedido) é representado no eixo horizontal, e a taxa de juros no eixo vertical. Sendo “j” o custo de tomar emprestado e “i” o retorno gerado pelos empréstimos, caso os custos de transação não existissem, o equilíbrio de mercado seria obtido no ponto A. A curva de demanda é negativamente inclinada, pois quanto menor o custo de tomar emprestado maior o volume de crédito demandado. Por outro lado, a curva de oferta é positivamente inclinada, pois quanto maior o retorno gerado, maiores serão os recursos disponíveis para empréstimos.

Gráfico 1.1 - Modelo neoclássico de equilíbrio competitivo entre oferta e demanda de crédito.



Fonte: LIMA, RAMIREZ (2005, p.2)

No entanto, normalmente os custos de transação fazem parte do cenário. Desta forma, segundo Spolodor e Melho (2003), os serviços realizados pelas instituições financeiras, além

de planejamento e monitoramento de contratos, exigem grande coleta e processamento de informações, eliminando de certa forma parte da assimetria de informação e reduzindo os custos de transação.

As disparidades entre as taxas de concessão e tomada de empréstimos e entre os valores de aplicação e captação representam os custos do intermediário financeiro, as reservas obrigatórias, a tributação e as perdas esperadas do empréstimo. Desta forma, os custos de transação serão proporcionais aos custos de informação e aos riscos envolvidos nos empréstimos (Spolodor e Melho, 2003).

De acordo com Silva e Júnior (2006), custos de informação se referem aos custos advindos da assimetria de informação – que leva a uma situação em que todas as partes não possuem acesso a todas as informações envolvidas, ou em que uma das partes sabe mais do que outra, de acordo com Schlabit (2008) – entre os envolvidos, já que nesta assimetria uma parte do contrato possui maiores informações que a outra. Desta forma, em um cenário de assimetria informacional, dois possíveis problemas podem surgir: a seleção adversa e o risco moral. De acordo com Silva e Júnior (2006), o primeiro ocorre anteriormente à transação, e torna elevada a existência de um problema no mercado financeiro, pois a demanda por crédito é mais provável por tomadores com riscos de crédito altos, aumentando desta forma a probabilidade de que tais indivíduos sejam selecionados. Sabendo disso, os emprestadores de crédito podem optar por não realizarem a concessão de empréstimos devido ao fato de não conseguirem distinguir os bons dos maus tomadores de crédito. Ainda segundo Silva e Júnior (2006), o segundo acontece após a efetuação da transação, e envolve o risco dos tomadores de crédito adotarem comportamentos indesejáveis, segundo a visão do emprestador de crédito, após tomarem os empréstimos, tais como envolvimento em atividades ilícitas ou desvio de propósito quanto ao fim para que se pediu o empréstimo, e que possam vir a dificultar o seu pagamento. Tais comportamentos podem ser exemplificados como atividades ilícitas. Desta forma, os emprestadores de crédito podem optar por não concederem créditos, ou pelo aumento dos custos destes, a fim de se protegerem dos riscos.

Segundo Spolodor e Melho (2003), analisando-se pelo lado dos emprestadores, o ato de emprestar é mais do que apenas uma troca de consumo presente por consumo futuro, já que anteriormente à realização de um empréstimo, o emprestador deve garantir uma coleta de informações a respeito dos tomadores de empréstimos, seguro contra possíveis inadimplências e o desenvolvimento de mecanismos que elevem as possibilidades de retorno do valor emprestado.

Desta forma, devido à existência dos problemas que a assimetria de informações produz, e que elevam as possibilidades de um colapso de mercado, se faz necessária a existência de intermediários financeiros capazes de aliviarem tal situação. Estes são dotados de melhor preparo que os agentes individuais, possuindo melhores mecanismos para identificarem créditos bons e ruins, e monitorarem os passos dos tomadores de crédito. Tendo isto em vista, de acordo com Silva e Júnior (2006), conclui-se que os intermediários financeiros tendem a melhorar o bom funcionamento do mercado financeiro, tornando mais fácil as transferências de poupança entre emprestadores e tomadores de crédito, levando possivelmente a uma elevação de recursos para o setor produtivo e a um consequente crescimento da economia.

Em se tratando de um enfoque institucional dos custos de transação no mercado de crédito, segundo Souza (2007, p.31) em uma situação sem fricções decorrentes dos custos de informação e de transação de relações contratuais, e que o emprestador de crédito saiba o risco do mesmo, a taxa de juros cobrada pelo emprestador é representada por:

$$R_e = r + i + s \quad (1.1)$$

Em que “ R_e ” é a taxa de juros nominal ao emprestador, “ r ” a taxa de juros real, “ i ” a inflação esperada para o período e “ s ” o prêmio pelo risco.

Segundo Souza (2007, p.32), as fricções são responsáveis por uma diferença entre a taxa de juros recebida pelo emprestador (R_e) e a cobrada do tomador de empréstimo (R_t), as quais são representadas na equação a seguir.

$$R_t = R_e + I + T_a + T_p \quad (1.2)$$

Em que “ I ” são os custos de informação, “ T_a ” são os custos de transação *ex-ante* e “ T_p ” são os custos de transação *ex-post*.

Baseando-se em Souza (2007), tomando-se como exemplo, apenas para efeito de ilustração, porém com características aplicáveis ao crédito em geral, as estratégias de financiamento do agronegócio envolvendo o crédito rural, definem-se a seguir os custos de transação *ex-ante* presentes no crédito agrícola brasileiro.

De acordo com Souza (2007, p.32), entre estes, encontram-se os custos de seleção de produtores, necessários para a escolha dos tomadores de crédito e manutenção de banco de

dados, e custos de seleção de diferentes fontes de financiamento, os quais são incorridos pelos produtores e são necessários à identificação das formas de financiamento de menores custos e melhor desempenho.

Em adição a esses, ainda segundo Souza (2007, p.33), existem os custos de reciprocidade, os quais representam outras formas de produtos e os serviços financeiros já mantidos pelo tomador ou exigidos para a tomada do crédito pelo tomador junto ao banco, e os custos de negociação, que se relacionam aos custos necessários ao acordo do contrato pelas partes, estando esses entre os mais custosos, devido à assimetria de informações. Alguns exemplos de tais custos são os custos de oportunidade dos agentes envolvidos na transação e custos de barganha.

Além disso, baseado em Souza (2007, p.33), são contabilizados os custos de redação de contratos, relacionados à formalização dos contratos, envolvendo custos de registro de garantias e custos de procuração, entre outros, os custos referentes ao desenvolvimento de profissionais e de infraestrutura das operações, que envolvem a capacitação e treinamento de pessoal para gerenciar as linhas de financiamento agrícola, assim como a construção de agências de financiamento agrícola, por exemplo, e os custos relacionados à viabilização do crédito, que existem devido a variações do total de recursos com destino à agricultura e limite de crédito por produtor.

Por outro lado, de acordo com Souza (2007, p.34), os custos *ex-post* são os custos de controle e monitoramento e os custos de acordos pós-contratuais. Os custos de controle e monitoramento relacionam-se às despesas do agente financeiro para garantir a correta aplicabilidade dos fundos, enquanto os custos de acordos pós-contratuais referem-se aos custos gerados a partir da não integralidade contratual, ocorrendo, por exemplo, em situações de inadimplência e renegociações.

Em se tratando de um enfoque operacional dos custos de transação no mercado de crédito, segundo Souza (2007), alguns custos de transação presentes na concessão do crédito rural são: despesas com pessoal, com contratação de serviços de terceiros, com diárias de funcionários, com combustíveis, com taxas e impostos, com pessoal envolvendo outras atividades, com despesas fixas e variáveis da empresa, ou agência bancária.

A partir da listagem anterior, fica claro o peso que os custos de transação possuem nas transações de crédito, sendo de suma importância a redução destes. Desta forma, após a apresentação do envolvimento dos custos de transação na concessão de crédito, partindo

assim de uma visão mais abrangente, apresentar-se-á em seguida o mecanismo de crédito foco deste trabalho, o microcrédito, assim como suas diferenças frente ao crédito em geral.

1.3. Diferenças entre crédito e microcrédito

Várias são as definições dadas a respeito do microcrédito. Segundo Carvalho, Araujo, Salazar e Ferreira (2009, p.1), “*Microcrédito consiste em um crédito de baixo valor destinado a pequenos negócios mantidos por pessoas de baixa renda sem acesso ou com acesso restrito ao sistema financeiro tradicional.*”.

Monzoni (2008, p.31) o define como “... *a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso formal ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com o uso de metodologia específica.*”.

Alves, Lopes e Melo (2009, p.1) descrevem “*O microcrédito é um fenômeno recente que visa contribuir para mitigar os efeitos das disparidades sociais*”.

Segundo Bateman e Chang (2009, p.2), o microcrédito envolve a concessão de uma microquantia, a qual é utilizada por um indivíduo pobre para manter uma atividade geradora de mínimos rendimentos que, desta forma, gerem o suficiente para proporcionar uma saída da pobreza.

Percebe-se a partir das diferentes definições anteriormente apresentadas que, apesar de não serem idênticas, é comum a ideia de que o microcrédito é uma ferramenta voltada à ampliação do alcance do crédito, incluindo os excluídos pelo sistema bancário tradicional devido a um possível problema de custos de transação relacionado às garantias que não podem ser oferecidas por estas pessoas.

Atualmente, o microcrédito é visto como a parte mais importante da nascente indústria microfinanceira, definida pela composição de serviços financeiros colocados à disposição das camadas populacionais de rendas inferiores, tais como, além do crédito em si, poupança, seguros e cartões de crédito, entre outros.

De acordo com Bruett, Summerlin e D’Onofrio (BNDES, 2002), a comparação entre microcrédito e crédito tradicional deve ser iniciada com a assimilação do mercado alvo, pois é a partir do cliente que se sabe o crédito necessário.

Segundo Bruett, Summerlin e D’Onofrio (BNDES, 2002, p.112), os microempreendedores, “*peessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte*” (Daltro e Santana, 2013, p.938), estão frequentemente entre a população de menor renda e grau de educação dos países em que vivem. Desta forma, o mercado alvo das IMFs – instituições definidas por “*um conjunto de serviços financeiros (poupança, créditos e seguros), prestados por instituições financeiras ou não, para indivíduos de baixa renda e microempresas (formais e informais) excluídas (ou com acesso restrito) do sistema financeiro tradicional.*” Monzoni (2008, p.30) – é bastante amplo e, na maior parte dos casos, os empreendedores que compõem este mercado alvo possuem acesso limitado aos empregos formais e acabam levados ao desenvolvimento de um negócio próprio, tendo como primeira necessidade o capital de giro.

Ainda de acordo com Bruett, Summerlin e D’Onofrio (BNDES, 2002, p.112), em adição a isto, em muitos casos, tais microempreendedores apresentam uma estrutura de negócios pouco formalizada, não apresentando registros de dados necessários para o agente de crédito realizar a concessão do mesmo, o que dificulta o processo. Desta forma, o agente de crédito necessita avaliar de outras formas o cliente, realizando, por exemplo, pesquisas com os empregados do mesmo, vizinhos, fornecedores, entre outros.

Segundo Bruett, Summerlin e D’Onofrio (BNDES, 2002, p.113), gênero e educação também influenciam no tipo de crédito envolvido, dado que a experiência mostrou que as mulheres são frequentemente menos educadas e mais opostas aos riscos, configurando desta forma, um cenário em que as mulheres, normalmente, tendem a gerir negócios menores, enquanto é mais provável que os homens se envolvam em negócios que demandam maiores investimentos.

Por último, baseado em Bruett, Summerlin e D’Onofrio (BNDES, 2002, p.113), um fator de grande influência na determinação do empréstimo a ser envolvido é o tempo de envolvimento entre tomador e prestador, dado que os microempreendedores, devido à importância das responsabilidades pessoais e de negócios que possuem, aliados à grande variabilidade das condições de mercado, são muito sensíveis ao tempo, e, normalmente, respondem melhor aos prestadores de serviços que entendem intimamente tal limitação. Desta forma, são preferidos pelos microempreendedores, os serviços que maximizam o acesso, a atenção personalizada e a velocidade do prestador de serviço, se encaixando neste cenário, o agente de crédito. Um exemplo para tal situação é a IMF SafeSave, situada em Bangladesh, que atingiu um considerável impacto ao responder às limitações de tempo de um grupo de

clientes basicamente composto por mulheres, prestando serviços de empréstimo pré e pós nos locais de trabalho destes clientes. Apenas em condições excepcionais um cliente da SafeSave necessita gastar tempo se deslocando até um escritório da mesma (Bruett, Summerlin e D'Onofrio (BNDES, 2002, p.113).

Desta forma, o conjunto de aspectos anteriormente mencionados é de grande importância para que a IMF obtenha as informações a respeito das características peculiares de sua demanda de microcrédito. A Tabela 1.1 a seguir apresenta uma comparação entre os clientes de bancos tradicionais e de Instituições Financeiras.

Tabela 1.1 – Comparação entre clientes de Bancos e de IMFs

Cliente Bancos tradicionais	Cliente Instituições Microfinanceiras	Implicações para os gerentes de IMFs
Possui garantia física.	Ativos limitados, falta de documentação de propriedade.	<ul style="list-style-type: none"> Garantias solidárias – compromisso mútuo do grupo solidário – substituem a garantia física. O volume do empréstimo é determinado pelo fluxo de caixa dos negócios e atividades domésticas.
Muitas opções de serviços disponíveis tornam o cliente menos sensível ao preço.	Poucas opções de serviços disponíveis. Sobrecarregados por responsabilidades da empresa e familiares. Muito sensível ao tempo.	<ul style="list-style-type: none"> Acesso/ velocidade/ renovações imediatas/ altas taxas de juros.
Procedimentos contábeis formais, separação de despesas pessoais e de negócios.	Demonstrações financeiras inexatas e transações domésticas e de negócios reunidas.	<ul style="list-style-type: none"> Análise de caráter junto com análise financeira, revisão aprofundada da situação familiar.
Financiador experiente, nível de educação permite entendimento das políticas de crédito detalhadas.	Experiência limitada com serviços financeiros formais. Baixos níveis de educação.	<ul style="list-style-type: none"> Documentação fácil, meios inteligíveis e bem direcionados, a este tipo de cliente, de entrega da documentação.
Capacidade de pagamento acentuada.	Obrigações pessoais e domésticas prementes limitam o reinvestimento no negócio. Capacidade de pagamento limitada.	<ul style="list-style-type: none"> A capacidade de pagamento do cliente é construída no longo prazo, concentrada em empréstimos repetidos com opções de pagamento e parcelas pequenas administráveis.
Capital pode atuar como proteção em condições de mercados variáveis.	Vulnerável a choques econômicos, os clientes mais pobres são mais avessos ao risco.	<ul style="list-style-type: none"> Renovações de empréstimos em bases frequentes, permitindo ao mutuário ajustar-se às mudanças das condições econômicas. Empréstimos sazonais. Monitoramento constante da carteira.
Necessidade de capital para investimento.	Alta rotatividade, necessidade de capital de giro.	<ul style="list-style-type: none"> Requer empréstimos de curto prazo, com frequentes desembolsos para se adequar ao fluxo de caixa do negócio.
Negócios orientados para o crescimento.	O crescimento do empreendimento pode ser lento ou inexistente.	<ul style="list-style-type: none"> Repetidos empréstimos de tamanhos similares por um período de tempo maior.
Não requer contato pessoal frequente.	Valoriza atenção pessoal.	<ul style="list-style-type: none"> A relação com o agente de crédito motiva o cliente.

Fonte: Adaptado de BRUETT, SUMMERLIN, D'ONOFRIO (BNDES 2002, p.114)

Segundo Bruett, Summerlin e D’Onofrio (BNDES, 2002), o microcrédito é considerado o principal serviço oferecido pela maior parte das IMFs, e as metodologias de ofertas deste serviço variam consideravelmente de um programa para outro. Ainda segundo Bruett, Summerlin e D’Onofrio (BNDES, 2002), as metodologias de microcrédito podem ser divididas em empréstimo individual e empréstimo coletivo, o qual possui como principal vantagem em relação aos empréstimos de bancos comerciais e ao microcrédito individual a eliminação da necessidade de garantias fiscais tradicionais, dado que garantias alternativas, como clientes solidários e avalistas, por exemplo, tornam-se aceitáveis. Em alguns casos os grupos atuam como fiadores dos empréstimos de outros. Em se tratando do empréstimo em grupo, diversas são as formas em que se dão os mesmos. A Tabela 1.2 realiza uma breve apresentação de três das principais metodologias de microcrédito.

Tabela 1.2 – Comparação das três metodologias de princípios de microfinanças

Metodologia	Individual	Grupo solidário	Banco comunitário
Exemplos Brasileiros	Viva Cred – RJ (Iniciativa de ONG), PortoSol – RS (instituição comunitária de crédito – apoio de prefeitura), Blusol – SC (instituição comunitária de crédito – apoio de prefeitura)	Sistema CEAPE (Entidades civis sem fins lucrativos), CrediAmigo (implementado por banco estatal – Banco do Nordeste)	Visão Mundial – PE (ONG), CCAPE – MG
Destino/ usos do crédito	Capital de Giro, Ativos fixos, Doméstico.	Capital de Giro	Capital de Giro
Mercado-alvo	Negócios voltados para a produção, comércio ou serviços com base urbana; também se oferece para pequenos fazendeiros.	Pequenos comerciantes urbanos ou semiurbanos necessitando de capital de giro.	Pequenos comerciantes rurais, urbanos ou semiurbanos necessitando capital de giro.
Condições			
Tamanho do crédito inicial	Definido conforme a atividade de crédito: US\$ 100 - \$ 3.000	US\$ 100 - 200	US\$ 50 – 100
Prazo do empréstimo	Definido conforme a atividade de crédito: 3 meses a 5 anos	3 - 6 meses	3 - 6 meses
Frequência de pagamentos *	Definido conforme a atividade de crédito: semanal a trimestral. Mensal é comum.	Semanal, quinzenal, mensal.	Semanal, quinzenal, mensal.
Requisitos de garantia	Garantia tradicional (Terrenos, imóveis, avalistas) e formas não-tradicionais de garantia (joias, aparelhos domésticos, estoques etc.) **, referências.	Garantia "solidária" dos membros do grupo.	Garantia "solidária" dos membros do grupo.
Processo de aprovação de crédito baseado em:	<ul style="list-style-type: none"> • Pedido do empréstimo; • Análise do negócio, capacidade de endividamento; • Visita ao negócio e/ou à casa do cliente; • Verificação da documentação; • Avalistas e/ou outras garantias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Análise econômica básica do pedido de empréstimo ***; • Visita ao negócio do cliente; • Pedido de empréstimo simples. 	<ul style="list-style-type: none"> • Seleção democrática dos membros do banco – comitê gestor eleito responsável por manter a disciplina do grupo, seus registros e auxiliar na verificação da qualificação dos membros; • Visita ao negócio; • Pedido de empréstimo em grupo.
Duração do processo de pedido	3-7 dias	3-7 dias	1-8 semanas
Análise comercial/financeira necessária	Fluxo de caixa, vendas, estoque, demonstrações financeiras. Análise da capacidade de endividamento dos avalistas.	Vendas, análise de estoque.	Processo mínimo de verificação de existência do microempreendimento sem uma análise real do fluxo de caixa ou da capacidade de endividamento, viabilidade básica.
Requerimento de treinamento/ assistência técnica	Opcionais quando disponíveis. Geralmente se cobra para este serviço, caso seja disponível.	Treinamento mínimo, normalmente oferecido opcionalmente, em alguns casos é cobrado.	Formação e supervisão intensiva de grupos, obrigatória. Às vezes é cobrado.

* No Brasil: mensal ou trimestral; mensal e mensal, respectivamente.

** Ledgerwood, 1999, 84

*** Dados do PDI/BNDES

Fonte: Adaptado de BRUETT, SUMMERLIN, D'ONOFRIO (BNDES 2002, p.68-69)

O microcrédito individual é focado em negócios individuais, variando significativamente de um programa para outro. As condições do empréstimo são definidas individualmente para cada cliente, porém sempre respeitando as políticas de crédito da IMF a fim de que não ocorra uma variação considerável entre os empréstimos na carteira. Além disso, o microcrédito individual normalmente é grande dependente de garantias, sendo utilizadas entre estas, garantias mais leves, tais como veículos e aparelhos domésticos, por exemplo. A análise de crédito na maioria dos casos é realizada por um agente de crédito.

De acordo com Bruett, Summerlin e D'Onofrio (BNDES, 2002, p.74), no crédito solidário, a IMF realiza um empréstimo a um grupo de dois a sete pessoas, em que cada uma recebe uma parte predeterminada do empréstimo para seu negócio, mas em que todo o grupo é responsável pelos pagamentos de cada membro. Existem programas no mundo que, para realizar o pagamento, todos os membros devem pagar seus empréstimos como um único grupo. Desta forma, caso um componente falhe, os outros deverão cobrir o saldo deste devedor e, enquanto um dos membros se encontrar na situação de devedor, nenhum outro membro poderá receber crédito subsequente. O primeiro empréstimo realizado a cada membro geralmente é padronizado, proporcionando créditos similares a cada membro. No entanto, nos empréstimos subsequentes, as quantias de cada membro do grupo podem variar, pois dependem do histórico de pagamento e da capacidade de endividamento de cada indivíduo. Semelhantemente ao microcrédito individual, uma pesquisa de crédito pode ser exigida no processo de aprovação do crédito, no entanto, a análise de crédito para o crédito solidário é menos profunda quando comparada ao microcrédito individual, sendo realizada uma verificação do negócio, avaliação do estoque, fluxo de caixa e caráter do cliente.

Ainda segundo Bruett, Summerlin e D'Onofrio (BNDES, 2002), bancos comunitários realizam um empréstimo a grupos com membros individuais recebendo uma parte deste empréstimo para investirem em seus negócios individuais. Nesta metodologia, todos os membros garantem conjuntamente o empréstimo do grupo à IMF, e cada membro concorda em pagar o débito do grupo em caso de inadimplência de alguns. Além disso, no banco comunitário, os componentes geralmente criam uma poupança juntos em uma conta administrada internamente pelos mesmos, e os valores arrecadados podem ser mantidos nesta conta ou reinvestidos em projetos que gerem renda para a comunidade. Os rendimentos obtidos com esta conta interna são redistribuídos aos membros de acordo com o montante com que cada um contribuiu. Ainda de acordo com Bruett, Summerlin e D'Onofrio (BNDES, 2002), um grupo de bancos comunitários consiste de membros selecionados de forma

democrática que garantem o pagamento único do empréstimo do grupo. A gestão do banco comunitário é baseada no processo democrático conduzido com o auxílio do comitê, e os regulamentos possuem as funcionalidades de resolução de problemas, determinação das atividades da conta interna, seus usos e prazos, e verificação dos poderes do comitê gestor.

1.4. Conclusão

Neste capítulo foram apresentados conceitos e definições básicas sobre custos de transação e microcrédito, necessários ao entendimento deste trabalho.

Primeiramente, foram apresentadas algumas definições a respeito dos custos de transação, e em seguida, os diversos custos de transação que afetam as concessões de crédito. Por último, apresentaram-se as diferenças entre o crédito e o microcrédito, definindo da forma mais clara possível um dos objetos de estudo deste trabalho, o microcrédito.

A partir deste capítulo, conclui-se que o microcrédito pode ser considerado como uma ferramenta de inserção econômica para a população mais pobre. Famílias de baixa renda que não possuem acesso ao sistema financeiro formal, devido principalmente à falta de garantias reais, quando necessário, muitas vezes são obrigadas a recorrer aos fornecedores de crédito informal, conhecido como agiotas. O microcrédito foi criado para democratizar o acesso ao sistema financeiro disponibilizando crédito a esta camada da população excluída do mercado formal, dando condições para que os mais pobres possam adquirir fatores de produção, transformando este crédito em riqueza para eles mesmos e para o seu país.

Todavia, o microcrédito, assim como todos os tipos de transações financeiras, possui custos de transação influenciados pelos arranjos contratuais desenvolvidos e ações das instituições que são consequências das características transacionais enfrentadas pelo sistema de crédito, como: racionalidade limitada; oportunismo; especificidade dos ativos; complexidade e incerteza. E segundo Toneto e Gremaud (2002), o microcrédito se depara com estes problemas presentes em qualquer operação de crédito, porém os seus custos de transação e de provisão são maiores do que os do crédito tradicional, devido a sua característica de emprestar, em média, pequenos valores.

Desta forma, o seguinte questionamento a respeito do microcrédito vem à tona: é possível a este atingir seu público alvo a partir da adoção de reduzidas taxas de juros, enquanto, devido a estas mesmas taxas de juros, aliadas aos elevados custos de transação, sua sustentabilidade se torna ameaçada?

Ao longo deste trabalho, o qual tem como foco a análise do microcrédito e os mecanismos desenvolvidos para a redução dos custos de transação a ele associados, serão avaliadas as características, alcances e limitações de tal mecanismo de crédito sob os efeitos de tais custos.

2. História do Microcrédito

Em 1976, o professor de economia Muhammad Yunus percebeu que as pessoas pobres aos arredores da Universidade de Chittagong não possuíam acesso ao crédito nas instituições financeiras tradicionais a fim de que pudessem custear suas pequenas atividades de produção, levando-as à necessidade de auxílio por parte dos agiotas da região. A partir de tal constatação, surgiam, em Bangladesh, os primeiros ideais referentes à experiência de microcrédito de maior reconhecimento internacional.

2.1. A Origem do Microcrédito

O grande marco na história do microcrédito se deu na década de 1970, com a criação do Grameen Bank na Índia. Porém, a primeira experiência de microcrédito ao redor do planeta ocorreu no século XIX, na Alemanha. Um pastor chamado Raiffeisen preocupado com as consequências que um inverno rigoroso, no ano de 1846, trouxera para os fazendeiros locais, criou a Associação do Pão. Funcionava como uma cooperativa de microcrédito, em que, utilizando os fundos de uma igreja local, o pastor comprava e concedia trigo aos fazendeiros, para que o pão fosse fabricado e comercializado, a fim de obter capital de giro (Página do Microcrédito).

Outra manifestação que se tem registro na história do microcrédito, e que possui 1.329 agências ativas nos dias de hoje, ocorreu em Quebec no Canadá, em 1900. Com a iniciativa de um jornalista, a ajuda de 12 amigos e uma quantia inicial de 26 dólares canadenses, foi criada a Caisses Populaires, uma associação para conceder empréstimos à população mais pobre (Página do Microcrédito).

Diversas experiências com características de microcrédito se manifestaram pelo mundo após estas citadas, contudo, em 1976, um professor de Economia da Universidade de Chittagong transformou a história do microcrédito e se tornou o caso mais famoso, servindo de modelo na utilização deste mecanismo no combate à pobreza. Muhammad Yunus, este professor de Economia, indiano e ganhador do prêmio Nobel da Paz, assistindo a todo o cenário de pobreza e fome extrema que Bangladesh, na Índia, estava vivenciando durante esta década, tomou consciência de que seus ensinamentos passados para os alunos dentro das salas de aula da universidade eram inúteis quando se deparava com a cruel realidade por qual o país

estava ultrapassando. Foi a partir daí que o professor decidiu ir além da economia universitária e compreender a realidade de um pobre (Yunus, 2008).

Segundo Yunus (2008), nos arredores do campus da Universidade de Chittagong havia uma singela aldeia chamada Jobra. Yunus decidiu fazer um trabalho de pesquisa nesta aldeia a fim de observar de perto e compreender a vida real enfrentada por uma pessoa pobre. Durante suas visitas às diversas famílias que habitavam Jobra, Yunus se deparou com um caso que o impressionou: uma mulher chamada Sufia Begun que sustentava a família com um lucro de apenas 50 paisas por dia, equivalente a U\$0,02, obtidos a partir da fabricação de tamboretos de bambu. Para fabricar estes tamboretos, Sufia tomava emprestado uma quantia no valor de 5 takas (U\$0,22) para a compra da matéria-prima, o bambu, e ao fim do dia deveria vender o produto final por um valor de 5 takas e 50 paisas, para os mesmos que lhe forneceram o bambu. Sufia não conseguia sair deste círculo vicioso, pois seu mísero lucro servia apenas para lhe garantir a sua sobrevivência e de sua família, nunca conseguindo obter as 5 takas necessárias para a compra do bambu. Desta forma, para continuar com a fabricação dos tamboretos e manter o sustento da família, essa senhora continuava tomando empréstimos com os agiotas locais às taxas de juros abusivas, de 10% por semana, e segundo a mesma, havia casos de até 10% ao dia. Como não havia nenhuma instituição financeira oficial que concedesse crédito a essa população desprovida de recursos que garantissem o retorno às instituições, Yunus resolveu oferecer empréstimo a todas as pessoas desta aldeia que estavam reféns de agiotas. Com a ajuda de uma aluna, coletou o nome de 42 trabalhadores que estavam nesta situação, concedendo-lhes uma quantia de 856 takas (U\$27,00), para que pudessem fabricar e vender seus produtos a quem desejassem, com a garantia de apenas se comprometerem em reembolsá-lo quando pudessem. Os 42 devedores honraram o compromisso (Yunus, 2008).

Como consequência desta experiência, foi fundado o Grameen Bank, o qual tinha como principal objetivo a erradicação da pobreza. O funcionamento desta instituição baseia-se no oferecimento de empréstimos a grupos solidários, compostos por cinco integrantes, preferencialmente do sexo feminino. Isto se deve, pois, a partir do quadro experimental realizado por Yunus durante o processo de formação do Grameen Bank, em que pelo menos 50% dos indivíduos contemplados pelos empréstimos deveriam obrigatoriamente ser mulheres, concluiu-se que as mesmas são melhores pagadoras e mais responsáveis quanto aos investimentos na renda familiar. Tal configuração – pelo menos 50% obrigatoriamente do sexo feminino – se deu devido ao fato de os bancos tradicionais concederem apenas 1% de

seus empréstimos às mulheres da Índia, ratificando o quadro radicalmente sexista do país (Yunus, 2008).

Diferentemente das instituições convencionais, caracterizadas por sistemas de concessão de crédito altamente burocráticos que visam obter garantias reais de retorno de seus clientes, o Grameen Bank utilizava-se de metodologia própria, não requerendo tais garantias. Yunus enfrentaria então um dos maiores desafios do banco: criar um mecanismo de concessão de crédito aos pobres desprovidos de quaisquer recursos como garantia, que lhe assegurasse baixos riscos de inadimplência.

Segundo Yunus (2008), a metodologia implantada consistia primeiramente em visitas feitas por Agentes de Crédito aos possíveis interessados nos empréstimos. Identificados tais indivíduos, analisavam-se quais melhor poderiam se beneficiar destes empréstimos e ofereciam reais perspectivas de pagamento. Como próximo passo, dividiam-se os selecionados em grupos de 5 indivíduos, os quais eram conhecidos entre si e desejavam manter bom relacionamento com a instituição, substituindo desta forma, o aval tradicional do sistema bancário pelo aval solidário. Em um primeiro momento, dois destes membros recebiam o empréstimo. Em caso positivo de pagamento, de acordo com o combinado, os outros componentes do grupo também passavam a receber os empréstimos, e paralelamente os valores concedidos elevavam-se. Com a elevação das quantias, uma forma de recompensa por honrar o compromisso, ocorria o aumento da responsabilidade e, conseqüentemente, a diminuição de riscos advindos de empreendedores incertos. Além disso, tal sistema tem como principais vantagens o reforço dos vínculos sociais e o surgimento do comprometimento mútuo entre os componentes do grupo, dado que, um membro dependia do outro para que os empréstimos fossem obtidos, diminuindo-se desta forma os riscos enfrentados pelos mesmos. Também como forma de combate à inadimplência, o Grameen Bank se utiliza de um conjunto de propósitos que tem como objetivo o incentivo a bons cuidados pessoais e hábitos de responsabilidade, e o reforço do vínculo comunitário entre os beneficiados com os empréstimos da instituição, as *16 Decisões*. Um exemplo destes é apresentado na *Decisão 13*: “*Iremos nos propor coletivamente investimentos cada vez mais elevados para obter maior renda*” (Yunus, 2008, p.147). Vale ressaltar que durante todo este processo, os Agentes de Crédito seguem instruindo e auxiliando todos os empreendedores.

Em 1977, a instituição concebida por Muhammad Yunus obteve reconhecimento em âmbito mundial ao atingir a marca de 2,4 bilhões de dólares em empréstimos realizados para o

atendimento de mais de 2 milhões de pessoas (Yunus, 2008). Desde então, o Grameen Bank é utilizado como molde para diversas instituições bancárias de microcrédito.

2.2. Histórico do Microcrédito no Mundo

Segundo Monzoni (2008), após o grande sucesso obtido pelo Grameen Bank, o mesmo tornou-se o principal molde utilizado por diversas instituições financeiras que desejavam implantar o microcrédito ao redor do mundo. Países como Mongólia, México e Bolívia, por exemplo, estão entre os alvos de tal implementação, e, diferentemente do Brasil, os maiores casos de sucesso com a aplicação do microcrédito em tais países se dá, em geral, nas zonas rurais.

O microcrédito tornou-se uma ferramenta importantíssima na luta contra a pobreza mundial, não alcançando somente a geração de oportunidades de negócios à famílias em profunda miséria, mas também se tornando fonte de recursos para que tais famílias garantam necessidades básicas de saúde, educação, alimentação e moradia.

Seguindo o caminho trilhado pelos ideais de Muhammad Yunus, novas instituições de microcrédito foram estabelecidas pelo planeta, destacando-se como pioneiras, além do Grameen Bank, o Banco Rakyat, da Indonésia, o BancoSol, da Bolívia e a Foudation for International Community Assistance (Finca). No entanto, a obtenção de resultados reais alcançados com a implantação do microcrédito é um problema, pois, o trabalho empírico existente que busca dados e conclusões satisfatórias a respeito desta ferramenta ainda se vê insuficiente. Além disso, as próprias instituições não preveem sua autoavaliação ou controle externo independente.

Baseado em Monzoni (2008), em 2005, a Assembléia Geral das Nações Unidas decretou que o mesmo era o Ano Internacional do Microcrédito (AIM), elegendo o Departamento de Assuntos Econômicos e Sociais das Nações Unidas (Desa) e o Fundo de Desenvolvimento das Nações Unidas de Capital (UNCDF) como principais articuladores e guias de todos os Estados-membros no processo de estímulo de acesso da população de baixa renda a serviços financeiros que a proporcionasse boas e concretas perspectivas de vida. Em adição a isto, a proclamação do AIM proporcionou a conscientização mundial a respeito da importância que o microcrédito exerce no desenvolvimento dos países, estimulando, desta forma, diferentes parcerias entre doadores, organizações internacionais, governos,

organizações não governamentais, entre outros. Cada vez mais forte, o mecanismo nomeado microcrédito tornou-se também essencial ferramenta no cumprimento de uma das Metas do Milênio, proposta pela ONU, a qual prevê a diminuição pela metade da pobreza extrema e da fome no mundo até 2015.

Ainda segundo Monzoni (2008), a partir de tal conscientização, diversas iniciativas multilaterais em microcrédito ganharam corpo e destaque, tais como, o Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), o International Finance Corporation (IFC), o Asian Development Bank (ADB) e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID).

O CGPA é um consórcio constituído de 33 agências de cooperação multilaterais e bilaterais que, a partir da prestação de recursos e informações para todas as instituições envolvidas com o microcrédito e, valendo-se de um orçamento anual de US\$ 10 milhões, objetivam capacitar as mesmas para o fornecimento de serviços de qualidade.

O IFC é braço privado do Grupo Banco Mundial e promove ativamente iniciativas de microcrédito, apoiando pequenas e microempresas utilizando-se de investimentos diretos – mais de US\$ 245 milhões já foram investidos – e providenciando assistência técnica às variadas instituições de microfinanças. Além de tais projetos, o IFC também desenvolve um programa chamado Africa Micro, Small, and Medium Enterprises (MSME) Finance Program, o qual promove a capacitação de bancos que atendem micro, pequenas e médias empresas na região subsaariana, a fim de providenciar aos mesmos melhores competências nos serviços prestados.

Outra atuação do IFC ocorreu em 2001, na América Latina e Caribe, quando o mesmo aprovou investimento de US\$ 1,65 milhão para a Financeira Compartamos, principal instituição de microfinanças do México, proporcionando a mais de 65 mil pessoas a oportunidade de financiamento.

Ratificando a forte atuação do International Finance Corporation, em 2005, em conjunto com a organização não-governamental Planet Finance, também comprometida com as microfinanças, o mesmo anunciou investimento de US\$ 7,3 milhões na PlaNet Bank, a qual espera investir 60% destes recursos em países do continente africano e 40% no Brasil, na China, na Índia, no México e na Argentina.

A instituição multilateral ADB incentiva e defende o surgimento de novas políticas em microfinanças, colabora na evolução de infraestrutura financeira, auxilia inovações e intermediações sociais, constrói instituições de varejo e apoia as instituições de microfinanças, tendo como principal objetivo a luta contra a pobreza na região asiática.

A Tabela 2.1 apresenta a distribuição do portfólio de US\$ 511 milhões do ADB em microfinanças até 2004.

Tabela 2.1 - Portfólio do ADB em Microfinanças até 2004

Países	
Paquistão	35%
Sri Lanka	14%
Bangladesh	11%
Vietnã	9%
Indonésia, República do Quirguistão, Nepal, Papua Nova Guiné, Filipinas, Uzbequistão, Timor Leste, entre outros	31%

Fonte: Adaptado de MONZONI (2008, p. 39)

No Caribe e na América Latina, o BID envolve-se na área de microfinanças através de seu braço privado, a Corporação Interamericana de Investimentos (IIC), e do Fundo Multilateral de Investimentos. Em 2004, US\$ 7,5 milhões foram aprovados pelo IIC para quatro instituições de microfinanças na América Latina, sendo estas da Bolívia, Nicarágua, Equador e El Salvador.

De acordo com Monzoni (2008), não somente iniciativas multilaterais foram tomadas frente à mobilização pelas microfinanças, mas também iniciativas bilaterais passaram a ser implementadas pelo mundo. A Agência Austríaca de Desenvolvimento e Cooperação, por exemplo, vem investindo no desenvolvimento de pequenas e micro empresas, apoiando programas como o Pride Africa e o Finca-Uganda.

O governo norte-americano encontra-se entre os grandes impulsionadores desta causa, atuando através da Usaid, responsável por, aproximadamente nos últimos 20 anos, auxiliar mais de 3,7 milhões de microempreendedores utilizando-se de US\$ 1,5 bilhão para tal. Sua divisão de Desenvolvimento de Microempresas atua, entre outras iniciativas, no desenvolvimento de pesquisas sobre avaliação de impactos de programas de microfinanças, e na tentativa de fortificar a garantia alimentar comunitária e o desenvolvimento econômico de populações pobres, apoiando para tal pequenos e micro empresários. Desta forma, desenvolvem metodologias, fornecem assistência técnica e investem em medidas que fortaleçam a competitividade destas pequenas e microempresas.

Em adendo às iniciativas multi e bilaterais, como apresentado por Monzoni (2008), entram as iniciativas não governamentais. A Acción International, grande apoiadora do AIM,

atualmente encontra-se presente em 18 países e apresenta uma carteira de 1,7 milhão de clientes. A mesma atuava inicialmente em favelas da capital venezuelana, local de sua fundação, seguindo mais tarde para outros países sul-americanos, e em 1970 a organização passou a emprestar capital a pequenos empreendedores.

Baseado em Monzoni (2008), outra iniciativa não governamental é dada a partir da Freedom from Hunger, providenciando assistência técnica a provedores de microcrédito em países em desenvolvimento, escolhendo principalmente os que trabalham com mulheres em zonas rurais de imensa pobreza, e combinando serviços de microfinanças com educação em nutrição, capacitação em negócios e saúde. Um de seus projetos atua nas Filipinas e África Ocidental, visando o aumento do escopo e escala de crédito com educação em tais regiões. Na primeira, a Freedom from Hunger atua em conjunto com o Centro para o Desenvolvimento Agrícola e Rural (Card), e na última, atua em cinco países da região em colaboração com o Centro de Inovação Financeira (CIF) e seis redes de cooperativas de microcrédito.

A Microfinance Information eXchange (The MIX) é sediada em Washington, DC, e foi fundada em 2002, a fim de proporcionar o deslocamento de informações no mercado de microfinanças através de plataformas *web-based* e boletins que apresentam informações tais como redes de microfinanças, fundos públicos e privados, investidores em microfinanças e informações financeiras e de portfólio oferecidas pelas instituições de microfinanças do mundo (Monzoni, 2008).

Além destas, de acordo com Monzoni (2008), a Microfinance Network (MFN), uma associação global de instituições, compromete-se por meio de serviços financeiros, como o crédito, por exemplo, em melhorar as condições de vida dos mais pobres, enquanto a Promotion of Rural Initiatives and Development Enterprises (Pride), com base em Washington, proporciona serviços financeiros e informações para cinco países da África Ocidental, atendendo, desde 1988, mais de 130 mil clientes.

Por último, ainda segundo Monzoni (2008), destaca-se a Finca, fundada em 1984, com base em Washington e atuante em 21 países na Ásia Central, África, Eurásia e América Latina. A mesma atua com a metodologia *village banking*, primeiramente implementado em Uganda, em 1992, a qual baseia-se na criação de grupos de 10 a 50 membros, preferencialmente mulheres com filhos, que recebem serviços que consistem em pequenas quantidades de crédito produtivo, a fim de iniciarem ou expandirem negócios, incentivos para poupança e um sistema comunitário de fortalecimento pessoal e mútuo. Vê-se, desta forma, a grande semelhança de tal metodologia com a aplicada por Muhammad Yunus em Bangladesh,

o sistema solidário. Na América Latina, a Finca atende aproximadamente 9.435 grupos, representando 157 mil clientes, a grande maioria mulheres. Na Ásia Central e Eurásia, atende aproximadamente 126.881 clientes em 16.545 grupos. Na África, em abril de 2006, a organização possuía 133 mil clientes, sendo 94% destes mulheres, que já tomaram emprestado US\$ 17,2 milhões. Portanto, percebe-se que o capital de giro para comunidades rurais extremamente pobres é o principal produto ofertado pela Finca, no entanto, a mesma também oferece serviços de treinamento em empreendedorismo, empréstimos educacionais e crédito para melhorias em poupança, habitação e seguros.

A grande importância do investimento consciente e compartilhado em proporções mundiais é assim evidenciada, sejam tais investimentos iniciativas multilaterais, bilaterais, não governamentais ou privadas. Tratando-se pontualmente dos avanços do desenvolvimento proporcionado pelo microcrédito, é importante apresentar o comportamento das diferentes regiões do planeta frente ao avanço das microfinanças.

Segundo Monzoni (2008), o microcrédito na Ásia teve seu surgimento com o Grameen Bank, instituído por Muhammad Yunus e que, em abril de 2006, atendia 6,23 milhões de clientes em 67.670 vilarejos de Bangladesh. Após sua criação, inspirados pelos ideais de Yunus, diferentes organizações de microfinanças foram consolidadas no continente.

A ONG Association for Social Advancement (ASA), operante em toda a região sul da Ásia e do Pacífico, surgiu em 1979, fundada por um grupo de ativistas políticos contra a opressão paquistanesa, e era inicialmente uma entidade de ação social. Apenas em 1991 a instituição iniciou seu programa de microcrédito e atualmente a mesma movimenta cerca de 225 milhões de dólares, contando com 4,2 milhões de clientes, destacando-se que 87% de sua carteira ativa é representada pelo sexo feminino. A média de seus empréstimos é de 61 dólares por pessoa (Monzoni, 2008).

De acordo com Monzoni (2008), em 1972 foi fundado o Bangladesh Rural Advancement Committee (Brac), que hoje é a maior instituição de microfinanças do planeta, autossustentável e independente, movimentando aproximadamente 268 milhões de dólares, e atendendo todos os distritos de Bangladesh, além de atuar no Sri Lanka e Afeganistão. Sua carteira tem 4,2 milhões de clientes, sendo 97% destes mulheres, ratificando o foco de reconhecimento desta instituição de que o sexo feminino é a principal garantia de saúde, educação e sustentabilidade para as próximas gerações. Outro foco do Brac é o público marginalizado da comunidade por deficiências físicas, e a média de seus empréstimos é de 61 dólares.

Ainda em Bangladesh, encontram-se a ONG Proshika, detentora de uma carteira de 1,57 milhão de clientes – 65% são mulheres – que movimentam 54 milhões de dólares, e que apresenta valor médio de seus empréstimos em 31 dólares, e a ONG Thengamara Mohila Sabuj Sangha (TMSS), que possui como foco o fortalecimento feminino, contando com 372 mil clientes ativos, todos mulheres, que movimentam 25 milhões de dólares, e que apresenta valor médio de seus empréstimos em 66 dólares (Monzoni, 2008).

Na Índia, a maior instituição de microfinanças é a Share Microfin Ltd., a qual apresenta maior preocupação com a pobreza em áreas rurais e apresenta 814 mil clientes, todos mulheres. Sua movimentação é de 82 milhões de dólares e a média de empréstimos é de 101 dólares. Já na Indonésia, a maior instituição é o Bank Rakyat Indonesia (BRI), o qual opera como banco de desenvolvimento para concessão de empréstimos a grandes empresas e como banco popular focado no mercado de rendas inferiores, o BRI Mikro. Esta instituição possui mais de 3,1 milhões de clientes, sua carteira ativa ultrapassa 1,7 bilhão de dólares e seu empréstimo apresenta valor médio de 555 dólares (Monzoni, 2008).

Nas Filipinas, baseado em Monzoni (2008), a Taytay As Kauswagan, Inc. é uma ONG de orientação católica que possui mais de 199 mil clientes, sendo 82% destes mulheres, apresenta uma carteira de 11,5 milhões de dólares e possui valor médio de empréstimo de 70 dólares. Enquanto isso, na Mongólia, destacam-se o Banco de Agricultura da Mongólia (AG Bank ou Xaah), o XacBank, com 50 mil clientes e 30 milhões de dólares em carteira, e o Khan Bank, com 177.000 clientes e 107 milhões de dólares de portfólio.

No Camboja, a Association of Cambodian Local Economic Development Agencies destaca-se com 140 mil clientes e 100 milhões de dólares em sua carteira ativa, juntamente com a Amret Co. Ltd., que possui 122.000 clientes, os quais movimentam um total de 11,6 milhões de dólares (Monzoni, 2008).

Baseado em Monzoni (2008), o microcrédito no Leste Europeu é representado essencialmente pelo Grupo ProCredit, uma *holding* que engloba dezenove instituições financeiras em dezenove países e que, nesta região, movimenta maiores recursos e atende maior número de clientes do que todas as instituições de microcrédito brasileiras, além de atuar na África e na América Latina. Mais da metade de sua carteira apresenta empréstimos inferiores a 1.200 dólares e, no Leste Europeu, o ProCredit movimenta mais de 1,25 bilhão de dólares entre seus 287.000 clientes.

Tratando-se do continente africano e do Oriente Médio, segundo Monzoni (2008), de acordo com o Market Mix, existem 217 instituições operadoras de microfinanças atuantes em

tais regiões. Além disso, percebe-se que os volumes financeiros movimentados são menores, comparados às outras regiões do planeta, e que os clientes encontram-se distribuídos de forma fragmentada.

A Tabela 2.2 apresenta as diversas instituições de microfinanças presentes na África, assim como os valores financeiros movimentados por estas e a quantidade de clientes que cada uma possui.

Tabela 2.2 – Instituições de microfinanças no continente africano

Países	Instituições Financeiras	Valores Movimentados [Milhões de Dólares]	Quantidade de Clientes [Milhar]
Marrocos	Al Amana	82	249,5
	Fondation Zakoura	24	214
	FBPMC	31	83
	Fondep	11	43
Egito	Aba	13	49
	DBACD	8,5	56
Etiópia	ACSI	>50	434
	Dedebit Credit and Savings Institution	46	336
Uganda	Centenary Rural Development Bank Ltd.	>50	58
Quênia	Equity Bank	≈81	110
	K-Rep	27	55
Moçambique	Novo Banco	≈8	>15
África do Sul	Teba Bank	>175	158
Nigéria	Fadu	1,5	134
Benin	Fédération des Caisses D'Épargne et de Crédit Agricole Mutuel	31	73
Guiné	Crédit Rural de Guinée	≈6	127

Fonte: Adaptado de MONZONI (2008, p. 53-57)

Finalmente, ainda segundo Monzoni (2008), tratando-se da América Latina, entre os grandes destaques da região está o BancoSol, na Bolívia, a experiência de maior semelhança ao Grameen Bank. O mesmo possui sedes em La Paz, Cochabamba, Oruro, El Alto, Sucre e Santa Cruz, além de 35 filiais em outros centros urbanos do país.

Em 1986 foi criada a ONG Prodem, a partir da união entre empresários locais e a Acción International, responsável por emprestar pequenos montantes financeiros a comerciantes de zonas urbanas da Bolívia. Esta organização cresceu de tal forma que, em 1988, a mesma tornou-se uma controladora de um banco privado comercial, especializada em auxiliar microempresas dos setores formal e informal, urbanos e rurais, e foi nomeada BancoSol. Detentor de uma carteira ativa de 130 milhões de dólares e 61 mil clientes, e um dos principais bancos da Bolívia, foi instituição de microfinanças pioneira na distribuição de

dividendos a seus acionistas. Segundo o próprio Banco Sol, seus clientes duplicaram suas rendas em dois anos.

A Tabela 2.3 apresenta outras instituições de microfinanças presentes na América Latina, assim como os valores financeiros movimentados por estas e a quantidade de clientes que cada uma possui.

Tabela 2.3 – Instituições de microfinanças na América Latina

Países	Instituições Financeiras	Valores Movimentados [Milhões de Dólares]	Quantidade de Clientes [Milhar]
Bolívia	Crescer	16	74
	Banco de los Andes Procred	146	74
	ProMujer - Bolivia	11	64,5
	FIE	-	56,4
Peru	Branta	315	450
	MiBanco	207	154,5
	CMAC	481	>350
Chile	Banco Estado	397	168,8
Equador	Banco Solidario	207	153,4
	CrediFé	≈80	50
Paraguai	Interfisa Financiera	21	42
Uruguai	Cofac	230	101
México	Caja Popular Mexicana	≈800	554
	Compartamos	180	450
	Independencia	-	95
Nicarágua	Acodep	16	>52
	Asodenic	5	32
	FDL	34	48
	Procred NIC	67	52
	Fama	21	≈39
República Dominicana	Asociación Dominicana para el Desarrollo de la Mujer	15,35	56
Guatemala	Génesis Empresarial	32	55
El Salvador	ProCredit Bank	102,5	66,6

Fonte: Adaptado de MONZONI (2008, p. 48-53)

De acordo com Monzoni (2008), ainda na América Latina, na Colômbia, quatro ONGs, juntas, totalizam 241 mil clientes e 204,5 milhões de dólares em empréstimos, priorizando o atendimento à mulher. A maior delas é a Women's World Bank, em Cáli.

Destaca-se também a ONG Organización de Desarrollo Empresarial Feminino (Odef), detentora de apenas 14 mil clientes, porém associada à Red de Instituciones de Microfinanzas de Honduras (Redmicroh), composta por 25 instituições prestadoras de serviços de microfinanças para mais de 160 mil clientes em Honduras (Monzoni, 2008).

A Tabela 2.4 apresenta, para alguns países da América Latina, a taxa de penetração do microcrédito no público destinado às microfinanças.

Tabela 2.4 – Taxa de penetração de microfinanças – Brasil (2001) e outros países (1999)

País	Tamanho estimado de mercado	Clientes Ativos	Taxa de penetração no mercado (%)
Bolívia	232.353	379.117	163
Nicarágua	116.375	84.285	72
El Salvador	136.311	93.808	69
Paraguai	82.984	30.203	36
Peru	618.288	185.431	30
Chile	307.832	82.825	27
Brasil	7.875.570	158.654	2

Fonte: Adaptado de MONZONI (2008, p. 53)

Observando-se a Tabela 2.4, percebe-se que o Brasil é o país da América Latina com menor penetração do microcrédito entre seus potenciais clientes. Além disso, a taxa apontada para a Bolívia é tecnicamente impossível, e isto se deve, possivelmente, a uma superestimação dos clientes ativos, e/ou ao fato de outros microempreendedores, antes fora dos requisitos necessários a serem considerados clientes ativos, agora fazerem parte do mercado.

O microcrédito é uma das essenciais ferramentas que focam no desenvolvimento social da população mundial mais carente, e, observando-se de forma generalizada os dados apresentados, conclui-se o potente desenvolvimento do compromisso de diferentes impulsionadores com as microfinanças em âmbito mundial.

2.3. Histórico do Microcrédito no Brasil

Enquanto as primeiras experiências de microcrédito expandiam-se ao redor do mundo, o Brasil enfrentava um cenário econômico instável marcado por uma inflação elevada durante a década de 80, apresentando desta forma dificuldades na implantação desta atividade, apesar do surgimento do microcrédito no país por parte de pequenos grupos isolados. Contudo, ao longo dos últimos anos, diversas instituições de microcrédito vêm sendo introduzidas no Brasil, nos transformando em inovadores neste ramo.

Não diferentemente de outras nações, a terra verde e amarela também foi atingida pelos ideais de Muhammad Yunus após o grande sucesso obtido pelo Grameen Bank, e novas instituições adequadas ao microcrédito surgiram no país, fortalecendo o desenvolvimento social frente à pobreza devastadora. No entanto, diferentemente de outros países, o Brasil não esteve

entre os pioneiros na adoção desta atividade, já que na década de 80 o mesmo encontrava-se em grande oscilação econômica e com altas inflações.

Muitas são as iniciativas pelo microcrédito no país, porém, devido a grande extensão do mesmo e aos elevados níveis de pobreza que o habitam, além da precária gestão das organizações de microcrédito existentes, a expansão e evolução das instituições ligadas a este tipo de atividade ainda se vê necessária. Estimativas preveem um mercado potencial de seis milhões de clientes para o microcrédito, no entanto, há alguns anos atrás, aproximadamente apenas 150 mil tomadores de crédito foram contabilizados, baseado em Barone, Lima, Dantas e Rezende (2002). Ratifica-se assim a necessidade de maiores investimentos no mercado de microfinanças de modo geral, e tais forças podem ser combinadas a partir de parcerias entre o Estado diferentes organizações privadas ou não governamentais, por exemplo.

Segundo Barone, Lima, Dantas e Rezende (2002), muito devido à instabilidade econômica, ao conservadorismo estatal e à falta de subsídios legais, o microcrédito brasileiro teve sua ascensão somente após 1994, apresentando antes disso apenas o Banco da Mulher e a Rede CEAPE como representantes desta prática.

De acordo com Barone, Lima, Dantas e Rezende (2002), a partir de 1994, governos estaduais e municipais passaram a apoiar o surgimento de organizações não governamentais com especialização nesta prática, sendo exemplos de tal fato, os apoios, em 1996, do BNDES através do Programa de Crédito Popular, e, em 1998, do Banco do Nordeste através do Programa CrediAmigo, às atividades de microcrédito.

Outro importante ponto na história do microcrédito brasileiro, de acordo com Barone, Lima, Dantas e Rezende (2002), se dá na tomada de três importantes decisões, após a revisão do marco legal articulada pelo Conselho da Comunidade Solidária: a Lei 9.790/99, a qual incluiu o microcrédito entre uma das finalidades das Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs), a não sujeição das OSCIPs à lei de usura, e o surgimento da Sociedade de Crédito ao Microempreendedor, entidade jurídica criada pelo Conselho Monetário Nacional, que regulamenta a participação da iniciativa privada na indústria de microfinanças (Resolução 2874).

Ainda baseado em Barone, Lima, Dantas e Rezende (2002), além destes marcos, inclui-se, em 2001, a fundação da Associação Brasileira de Desenvolvimento do Microcrédito – ABDM, maior agregadora das organizações especializadas em microcrédito do Brasil.

O microcrédito no Brasil é fornecido por meio de ações da sociedade civil, da iniciativa privada e do Poder Público, e este país está entre as primeiras nações do mundo a

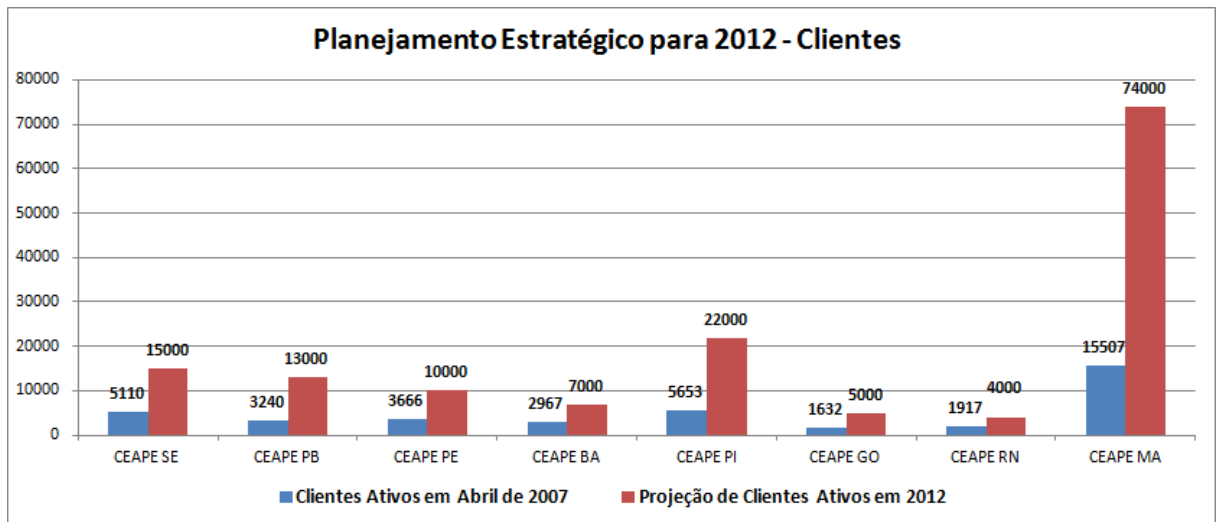
experimentarem o microcrédito para o setor informal urbano. Entre algumas das experiências de microcrédito brasileiras consideradas de grande expressão no cenário nacional encontram-se: o Programa UNO, a Rede CEAPE, o Banco da Mulher, a Portosol, o VivaCred, o CrediAmigo, o Programa de Crédito Produtivo Popular, e o Programa SEBRAE de Microcrédito, entre outros.

Em 1973 foi criada a União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (Programa UNO), a partir da participação de bancos empresariais e locais e assistência técnica da ONG Acción International. A organização não governamental UNO tinha como foco o empréstimo e capacitação para trabalhadores de baixas rendas do setor informal, contando inicialmente com doações internacionais como recursos. Paralelamente, a UNO realizava pesquisas a respeito do impacto do microcrédito e dos perfis dos microempreendedores. A partir de tal dedicação, durante muitos anos, a UNO foi considerada referência no expansionismo do microcrédito pela América Latina. Após dezoito anos de atuação, a entidade desapareceu devido à falta de autossustentabilidade, já que não realizava a negociação da cobrança de juros reais sobre as linhas de crédito que operava e não convertia em patrimônio financeiro, que seria emprestado a juros de mercado, as doações recebidas.

Seguinte à UNO, de acordo com Barone, Lima, Dantas e Rezende (2002), partindo-se dos ideais de Grupos Solidários aplicados na América Latina, surge em Porto Alegre, em 1987, a ONG Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra (CEAPE/RS). Após a obtenção de apoio internacional para seus recursos e grandioso sucesso, a expansão dos Centros de Apoio aos Pequenos Empreendimentos se deu pelo Brasil, sendo criada, em 1990, a Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (FENAPE), atualmente nomeada CEAPE Nacional. Os CEAPES atuam independentemente, porém utilizando-se de mesma metodologia, e estão articulados na Rede CEAPE, concedente de créditos individuais e para Grupos Solidários, tendo atingido, no fim de 2001, a movimentação de 305,7 milhões de reais e 343 mil operações de crédito.

O Gráfico 2.1 apresenta, segundo dados da Rede CEAPE apresentados no II Seminário do PNMPO, em setembro de 2007, o número de clientes ativos em alguns dos estados componentes da Rede CEAPE, em Abril de 2007, assim como a previsão destes números para o ano de 2012.

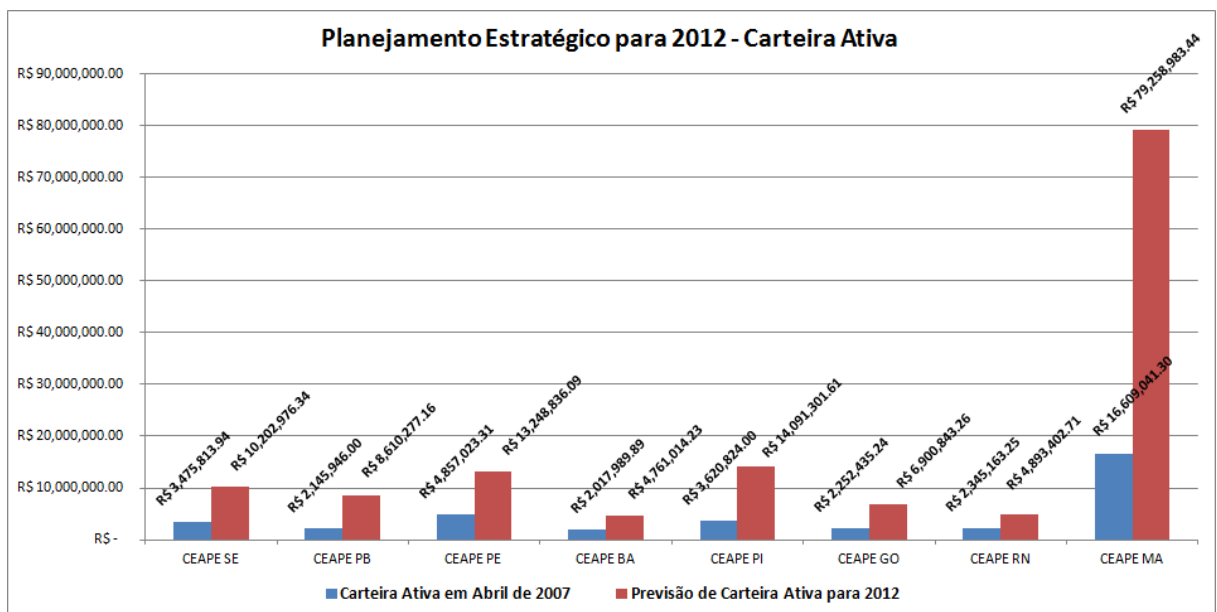
Gráfico 2.1 - Clientes Ativos em Abril de 2007 – Rede CEAPE



Fonte: Adaptado de Rede CEAPE. (2007, slide 12)

O Gráfico 2.2 apresenta, segundo dados da Rede CEAPE apresentados no II Seminário do PNMPO, em setembro de 2007, a carteira ativa em Abril de 2007 dos mesmos estados apresentados no Gráfico 2.1, assim como a previsão desta para 2012.

Gráfico 2.2 – Planejamento Estratégico - Carteira Ativa - Rede CEAPE



Fonte: Adaptado de Rede CEAPE (2007, slide 13)

A partir de consulta ao Banco de Dados Estatísticos do CEAPE – MA, um dos Centros de Apoio aos Pequenos Empreendimentos destacado entre as grandes projeções de crescimento realizadas em 2007, como apresentado nos Gráficos 2.1 e 2.2 anteriores, destaca-se que, em Março de 2014, seu valor total emprestado acumulado é de R\$ 967.922.097,03, enquanto o número total de créditos liberados acumulados é de 597.243.

Ainda segundo Barone, Lima, Dantas e Rezende (2002), o Banco da Mulher/Seção-Bahia é outra instituição brasileira voltada ao microcrédito a partir da metodologia de Grupos Solidários. Em 1989 inaugurou seu programa de microcrédito, valendo-se do apoio da UNICEF e do BID, atendendo inicialmente apenas mulheres, porém, incorporando mais tarde o sexo masculino entre seus clientes. Tal instituição é filiada ao Women's World Banking e até setembro de 2001 realizou cerca de 9 mil empréstimos, totalizando, aproximadamente, 6,7 milhões de reais.

A Prefeitura de Porto Alegre, conjuntamente com entidades da sociedade civil, criou, em 1995, a ONG Portosol, a partir da qual se implementou um modelo institucional utilizado como referência para diferentes instituições de microcrédito no Brasil, apoiadas no controle pela sociedade civil e Poder Público e pelo princípio de autossustentabilidade das organizações. A Portosol oferece empréstimos a micro e pequenas empresas tanto para capital de giro quanto para capital fixo, alcançando até o final de 2001, aproximadamente 28,5 mil operações de crédito com totalidade de R\$ 38,7 milhões. Atualmente, a instituição opera em 26 cidades do Rio Grande do Sul, tendo realizado mais de 121 mil operações de microcrédito, totalizando valores superiores a R\$ 138 milhões já liberados aos pequenos empreendedores da região (Barone, Lima, Dantas e Rezende (2002)).

Além das organizações especializadas no microcrédito anteriormente apresentadas, pode-se citar o VivaCred, criado em 1996, com o objetivo da concessão de crédito aos microempreendedores de baixa renda do Rio de Janeiro, e que até o fim de 2001, de acordo com Barone, Lima, Dantas e Rezende (2002), emprestou cerca de 14 milhões de reais através de mais de 8,4 mil operações, e o CrediAmigo, maior programa de crédito do país, criado em 1998, com o objetivo da concessão de crédito aos pequenos empreendedores de baixa renda do Nordeste, Espírito Santo e norte de Minas Gerais, operando com a metodologia de Grupos Solidários e capacitação gerencial aos clientes.

A Tabela 2.5 apresenta os resultados obtidos pelo programa CrediAmigo em 2012, assim como comparações ao ano anterior.

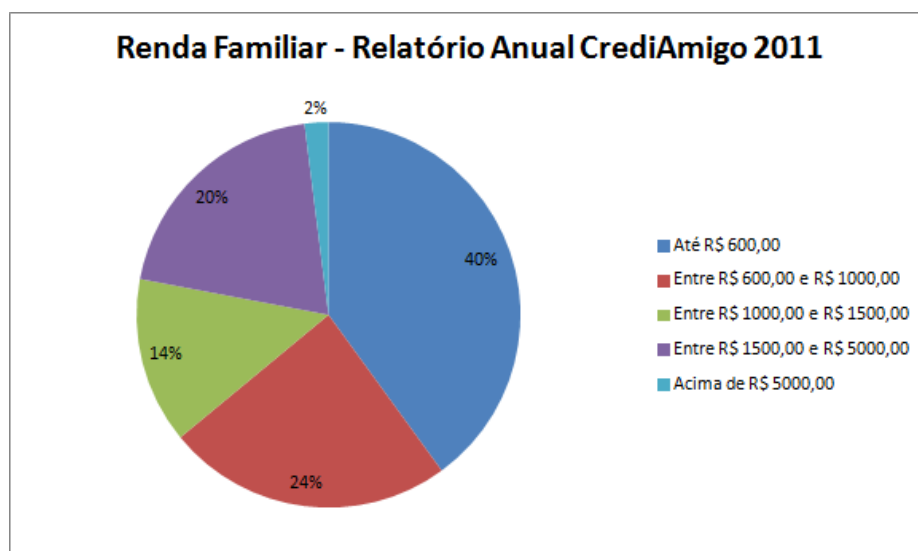
Tabela 2.5 – Resultados - Programa CrediAmigo

Variável	2011	2012	Variação
Quantidade de Operações	2.246.905	2.844.021	26,60%
Valor Contratado (R\$ milhões)	2.975,90	4.320,20	45,20%
Valor Médio Contratado (R\$ 1,00)	1.324,43	1.190,98	-10,10%
Média Diária de Contratações	8.952 / dia	11.285 / dia	26,10%
Cientes Ativos	1.046.062	1.360.170	30,00%
Carteira Ativa (R\$ milhões)	1.144,90	1.619,90	41,40%
Pontos de Atendimento	381	413	8,50%
Municípios Atendidos	1.878	1.992	6,10%

Fonte: Banco do Nordeste (2012, p.15)

Ainda a respeito do CrediAmigo, o Relatório Anual de 2011 apresenta que a maior parte de seus clientes são mulheres (66%) e que 78% do total de seus clientes possui renda inferior a 1.500 reais por mês. Além disso, o mesmo relatório apresenta os seguintes dados pertinentes aos níveis de renda de seus clientes.

Gráfico 2.3 – CrediAmigo - Níveis de renda dos clientes



Fonte: Adaptado de Banco do Nordeste (2011, p.10)

Ainda de acordo com o Relatório Anual de 2011, os seguintes indicadores de alcance por estado são apresentados na Tabela 2.6.

Tabela 2.6 – Indicadores de Alcance por Estado – CrediAmigo

Indicadores de Alcance por Estado

	Cientes Ativos	Carteira Ativa (R\$)	Cientes Atendidos (Acumulado)	Empréstimos Desembolsados (Quantidade)	Empréstimos Desembolsados (R\$)
AL	54.201	59.382.281,51	118.940	127.513	158.294.193,37
BA	128.762	137.492.677,60	284.823	263.326	366.438.055,21
CE	330.584	344.688.176,84	537.536	744.019	897.695.143,18
DF	1.649	3.109.713,50	3.963	3.129	7.673.020,54
ES	2.368	2.693.924,23	5.101	4.136	6.333.335,45
MA	92.597	115.059.639,97	206.727	212.241	348.933.255,77
MG	45.392	41.844.384,31	86.536	79.419	101.210.197,77
PB	82.754	91.814.734,89	164.145	174.927	216.227.802,71
PE	81.711	90.054.448,35	200.791	164.664	228.723.717,91
PI	117.442	131.293.229,64	196.034	255.178	330.815.353,92
RJ	4.557	5.191.447,67	7.337	8.236	12.504.216,24
RN	55.216	67.434.213,20	119.541	115.154	165.738.339,69
SE	48.829	54.822.723,67	103.051	94.963	135.273.889,34
TOTAL	1.046.062	1.144.881.595,38	2.034.525	2.246.905	2.975.860.521,10

Fonte: Banco do Nordeste (2011, p.25)

Com o objetivo de atender microempreendedores de baixa renda, formais e informais, seguindo o cenário nacional de desenvolvimento do microcrédito, foi criado, pelo BNDES, em 1998, o Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP). Em dezembro de 2012, somavam-se na carteira do PCPP, 57 operações contratadas e aprovadas no valor de R\$ 78 milhões. Ainda no campo do microcrédito, o BNDES, em 2000, criou o Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI), investindo no desenvolvimento novas tecnologias e de sistemas integrados de informações gerenciais e auditoria específicos para instituições de microcrédito, tendo registrado em sua carteira, em dezembro de 2002, 13 operações, totalizando R\$ 9,5 milhões (Agência Brasil, 2003).

Em junho de 2004, o Programa de Microcrédito (PM) tornou-se substituto do PCPP, vigorando por dois anos. Em seguida, em março de 2005, instituiu-se o Programa de Microcrédito do BNDES (PMC), o qual buscava maior alinhamento às diretrizes do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), instituído em abril de 2005, e que apresentava como objetivos o incentivo à geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares, a oferta de apoio técnico às instituições de microcrédito produtivo orientado, e a disponibilização de recursos para o microcrédito produtivo orientado.

Foram registradas no âmbito do PMC, até dezembro de 2009, 40 operações contratadas, totalizando aproximadamente R\$ 130 milhões, segundo Cruvinel (2011).

Em fevereiro de 2010, substituindo o PMC, foi criado o Programa BNDES Microcrédito, com os objetivos de agilizar o processo de concessão de crédito e implementar melhores metodologias de análise de risco de crédito das instituições de microcrédito produtivo orientado, permitindo uma elevação no alcance do programa. Entre 2005 e junho de 2012, os desembolsos da carteira de microcrédito do Banco chegaram a R\$ 308 milhões, dos quais R\$ 70 milhões em 2011 e R\$ 90 milhões no primeiro semestre de 2012 (BNDES).

No ano de 2001, o Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas deu início ao Programa de Apoio ao Segmento de Microcrédito, propondo o apoio à criação e fortalecimento de organizações de microcrédito que adotem os princípios de autossustentabilidade e independência. Atualmente o SEBRAE apoia 80 instituições em todo o país (SEBRAE).

No âmbito dos governos estaduais e municipais, diversas experiências de microcrédito vêm sendo implementadas com o objetivo de geração de oportunidades de emprego e renda, tanto por instituições de fomento, como por exemplo, o CredPop e o programa de microcrédito do BADESC, como por instituições governamentais que concedem crédito diretamente ao microempreendedor, como por exemplo o Banco do Povo Paulista, Banco do Povo de Juiz de Fora e o Banco do Povo de Goiás.

Além de tais instituições, diversas outras podem ser citadas como incentivadoras e contribuidoras para o desenvolvimento do microcrédito no Brasil, tais como, a Caixa Econômica Federal e suas parcerias, o Itaú Unibanco, a Realmicrocrédito, empresa do Grupo Santander Brasil, entre outros.

Desta forma, apesar de uma “implantação tardia” do microcrédito no Brasil, percebe-se que sua evolução se dá em um bom ritmo, sendo isto comprovado pela grande quantidade de instituições existentes especializadas nesta prática, e que, devido à grande extensão do país e da imensa pobreza ainda existente, configurando desta forma um elevado mercado potencial, a tendência de um crescimento acelerado pela maior prática do microcrédito é esperado.

2.3.1. Dados de Microcrédito na Economia Brasileira

Apesar da prática do microcrédito no país ainda não atingir todo o seu mercado potencial, a mesma segue ganhando espaços e atenção de instituições financeiras e do Poder Público, sendo os mesmos grandes incentivadores desta atividade.

A partir de 2003, por exemplo, passou a ser permitida a utilização de 2% do depósito compulsório pelos bancos, para fundear suas operações de microcrédito produtivo e orientado. Além disso, aos bancos sem operação estruturada, foi permitida a negociação desde capital com outras organizações que utilizariam tais recursos no âmbito de microfinanças.

Entre os anos 2005 e 2010, no Brasil, 7.319.558 empréstimos foram realizados no campo do microcrédito, totalizando-se R\$ 9.503.953,50, e houve um aumento de 52 para 313 no número de instituições atuantes junto ao PNMPO – SCMs, cooperativas de crédito, agências de fomento, bancos cooperativos e OSCIPs, de acordo com Colodeti e Leite (2012).

Dando prosseguimento à evolução da importância do microcrédito no Brasil, em 2011, o Governo Federal ampliou e rebatizou o PNMPO como Crescer – Programa Nacional de Microcrédito, reduzindo os juros para 8% ao ano e determinando relevantes metas de expansão para um conjunto de bancos públicos.

De acordo com o Relatório de Dados do Programa de Microcrédito, no segundo trimestre de 2013, o valor total de créditos concedidos atingiu R\$ 2.094.018.327,68, representando aumento de 42,30% quando comparado ao segundo trimestre de 2012, enquanto sua carteira ativa foi de R\$ 3.458.992.020,18, segundo o Ministério do Trabalho e Emprego (2013).

As tabelas a seguir apresentam os números obtidos no segundo semestre de 2013, a partir da distribuição dos clientes por gênero, ramo de atividade, situação jurídica, distribuição geográfica, constituição jurídica e finalidade de aplicação do microcrédito.

Tabela 2.7 - Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado por Gênero – 2º. Trimestre de 2013

Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado por Gênero – 2º. Trimestre de 2013.						
Gênero	Clientes Ativos em 30/06/2013		Clientes Atendidos no Trimestre		Valor (R\$)	
Homem	805.054	37,35%	405.895	35,90%	796.134.295,09	38,02%
Mulher	1.350.539	62,65%	724.825	64,10%	1.297.884.032,59	61,98%
Total	2.155.593	100,00%	1.130.720	100,00%	2.094.018.327,68	100,00%

Fonte: Adaptado de Ministério do Trabalho e Emprego – PNMPO (2013, p.1)

Nota-se que, a partir da Tabela 2.7, a mulher se mantém como maioria do público atendido.

Tabela 2.8 - Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado por Situação Jurídica – 2º. Trimestre de 2013

Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado por Situação Jurídica – 2º. Trimestre de 2013.						
Situação Jurídica	Clientes Ativos em 30/06/2013		Clientes Atendidos no Trimestre		Valor (R\$)	
Formais	62.068	2,88%	28.019	2,48%	103.946.120,04	4,96%
Informais	2.093.525	97,12%	1.102.701	97,52%	1.990.072.207,64	95,04%
Total	2.155.593	100,00%	1.130.720	100,00%	2.094.018.327,68	100,00%

Fonte: Adaptado de Ministério do Trabalho e Emprego – PNMPO (2013, p.1)

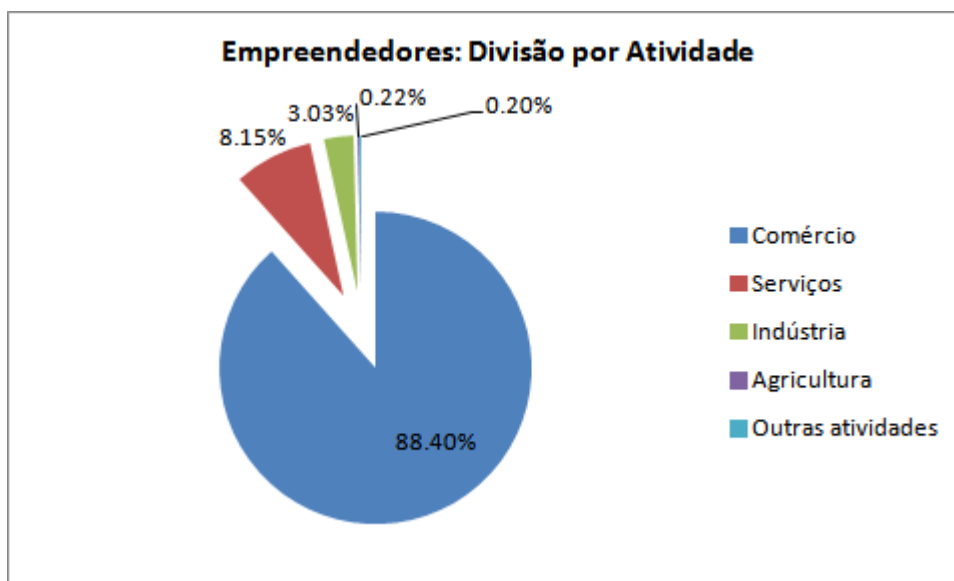
Tabela 2.9 - Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado por Ramos de Atividade – 2º. Trimestre de 2013

Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado por Ramos de Atividade – 2º. Trimestre de 2013.						
Categoria	Clientes Ativos em 30/06/2013		Clientes Atendidos no Trimestre		Valor (R\$)	
Agricultura	3.406	0,16%	1.783	0,16%	4.384.151,36	0,21%
Comércio	1.531.736	71,06%	859.511	76,01%	1.544.064.497,04	73,74%
Indústria	36.996	1,72%	18.848	1,67%	41.584.706,04	1,99%
Outros	437.553	20,30%	184.024	16,27%	336.253.065,85	16,06%
Serviços	145.902	6,77%	66.554	5,89%	167.731.907,39	8,01%
Total	2.155.593	100,00%	1.130.720	100,00%	2.094.018.327,68	100,00%

Fonte: Adaptado de Ministério do Trabalho e Emprego – PNMPO (2013, p.2)

Observando-se as Tabelas 2.8 e 2.9, comparativamente ao trimestre final de 2010, em que 29.874 “empreendedores” formais e 864.017 informais foram atendidos, dividindo-se por atividade da seguinte forma apresentada no Gráfico 2.4, percebe-se a manutenção do setor de comércio como principal ramo de atividade ao qual os clientes se dedicam.

Gráfico 2.4 – Divisão por atividade dos empreendedores no Brasil – Trimestre final de 2010



Fonte: COLODETI e LEITE (2012, p.395)

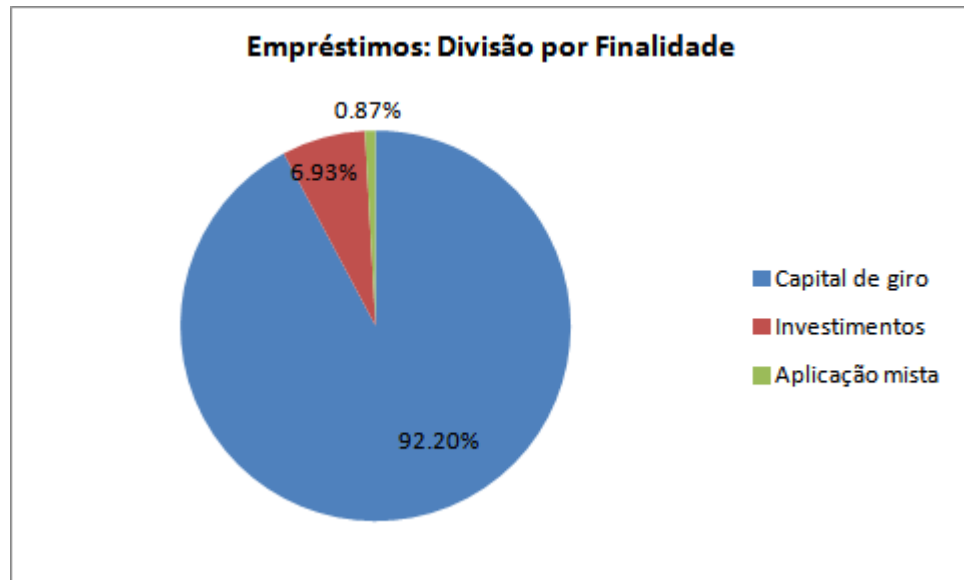
Tratando-se da finalidade com a qual os recursos do Microcrédito Produtivo Orientado são utilizados, nota-se a partir da Tabela 2.10 a seguir, que, o capital de giro é o de maior movimentação, assim como no trimestre final de 2010, como apresentado no Gráfico 2.5.

Tabela 2.10 - Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado por Finalidade de Crédito – 2º. Trimestre de 2013

Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado por Finalidade de Crédito – 2º. Trimestre de 2013.						
Categoria	Clientes Ativos em 30/06/2013		Clientes Atendidos no Trimestre		Valor (R\$)	
Capital de Giro	1.900.507	88,17%	999.300	88,38%	1.644.191.458,29	78,52%
Investimento	238.629	11,07%	128.840	11,39%	432.706.414,19	20,66%
Misto	16.457	0,76%	2.580	0,23%	17.120.455,20	0,82%
Total	2.155.593	100,00%	1.130.720	100,00%	2.094.018.327,68	100,00%

Fonte: Adaptado de Ministério do Trabalho e Emprego – PNMPO (2013, p.2)

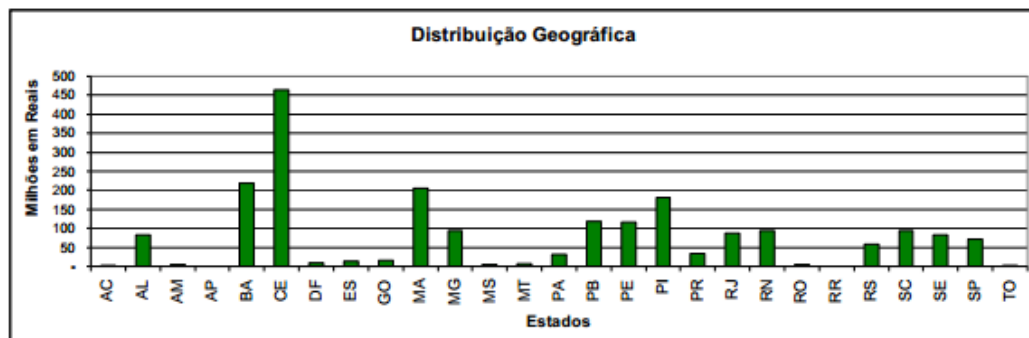
Gráfico 2.5 – Divisão por finalidade dos empréstimos concedidos no Brasil – Trimestre final de 2010



Fonte: COLODETI e LEITE (2012, p.395)

O Gráfico 2.6 a seguir apresenta a distribuição por estado dos recursos da carteira de microcrédito.

Gráfico 2.6 - Distribuição Geográfica



Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego – PNMPO (2013, p.2)

A Tabela 2.11 apresenta a carteira ativa do segundo semestre de 2013 distribuída por constituição jurídica.

Tabela 2.11 - Carteira Ativa por Constituição Jurídica no 2º trimestre de 2013

Carteira Ativa por Constituição Jurídica no 2º trimestre de 2013		
Constituição Jurídica	Valor (R\$) da Carteira Ativa até 30/06/13	
Agência de Fomento	34.315.664,57	0,99%
Banco de Desenvolvimento	1.831.484.838,44	52,95%
Cooperativa de Crédito	133.026.036,84	3,85%
IFO - Instituição Financeira Operadora	1.174.620.132,93	33,96%
OSCIP	275.039.538,88	7,95%
SCM	10.505.808,52	0,30%
Total	3.458.992.020	100,00%

Fonte: Adaptado de Ministério do Trabalho e Emprego – PNMPO (2013, p.3)

Nota-se a partir desta que, o maior volume concentra-se nos Bancos de Desenvolvimento.

Ainda de acordo com o Relatório de Dados do Programa de Microcrédito do segundo trimestre de 2013, a Tabela 2.12 a seguir apresenta os dados consolidados pelo programa desde sua criação em abril de 2005.

Tabela 2.12 - Resultados Consolidados – PNMPO

Ano	Operações de microcrédito (em unidade)	Índice ¹	Valor nominal concedido em Reais ² (R\$)	Índice ³	Valor real concedido em Reais ⁴ (R\$)
2005	632.106	100,00	602.340.000,00	100,00	310.186.962,92
2006	828.847	131,12	831.815.600,80	138,10	462.162.290,83
2007	963.459	152,42	1.100.375.829,94	182,68	689.302.110,77
2008	1.274.296	201,60	1.807.071.717,91	300,01	1.283.080.205,36
2009	1.605.515	253,99	2.283.955.244,22	379,18	1.738.095.655,69
2010	2.015.335	318,83	2.878.394.620,63	477,87	2.407.033.944,26
2011	2.501.383	395,72	3.755.106.065,62	623,42	3.390.642.205,91
2012	3.848.109	608,78	6.237.579.238,94	1.035,56	6.031.533.023,31
2013 *	4.057.216	-	3.679.849.487,64	-	3.634.782.268,59
Total	17.726.266		23.176.487.805,70		19.946.818.667,64

¹ Índice da Quantidade de Operações de Microcrédito Produtivo Orientado.

² Valores Nominais.

³ Índice do Volume de Crédito Concedido para Microcrédito Produtivo Orientado. Ano Base 2005 = 100,00.

⁴ Valores Reais. Base: 1º e 2º Trimestre 2013 = 100, Deflator Implícito INPC/IBGE.

* Dados Referentes ao 2º Trimestre de 2013.

Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego – PNMPO (2013, p.3)

Com a perceptível ascensão das classes emergentes, o apoio governamental ao microcrédito e o sucesso de experiências consolidadas deste ramo, o tema se torna cada vez mais atrativo aos olhos de instituições financeiras ainda fora deste campo de atuação,

configurando desta forma, uma positiva projeção da evolução do microcrédito produtivo e orientado no país.

Segundo Jeronimo Ramos, gestor da Santander Microcrédito, *“O Brasil é imenso e ainda há muitos espaços a serem assistidos por operações de microcrédito. A chegada de novos participantes é bem-vinda e vai trazer benefícios, acima de tudo para o País”*.

2.4. Conclusão

Neste capítulo é exposta a origem do microcrédito, seguida da expansão mundial do mesmo e de sua introdução no Brasil.

Primeiramente, se apresentou a origem do microcrédito, além de suas metodologias e características peculiares, que ao longo de sua existência ganhou destaque na década de 1970, com a criação do Grameen Bank na Índia, o qual se tornou fonte de inspiração para que diversas IMFs se erguessem pelo mundo.

Em seguida, tendo em vista a expansão de tal ferramenta de crédito, foram apresentadas algumas destas diversas IMFs localizadas em diferentes continentes, tais como, Ásia, África e América do Sul.

Por último, dado o avanço do microcrédito sobre o continente sul-americano e sua chegada ao Brasil, apresentaram-se a história do microcrédito no país, citando-se o contexto no qual o mesmo se inseria e a formação das primeiras instituições de microcrédito nacionais, além de algumas características de cada uma, e alguns dados referentes às operações de microcrédito no Brasil e o alcance deste sobre os clientes brasileiros.

A partir deste capítulo, observa-se que o microcrédito obteve força suficiente para que se expandisse pelos vários continentes mundiais e proporcionasse a criação de um grande número de instituições voltadas à população de menor renda.

No entanto, apesar do grande mercado potencial, as incertezas a respeito da autossustentabilidade das IMFs, relacionada aos custos de transação das operações, dificulta a evolução definitiva do microcrédito pelo mundo.

Ao longo do próximo capítulo, discutir-se-á a respeito dos custos de transação nas operações de microcrédito e as limitações e alcance desta ferramenta.

3. Microcrédito e os Custos de Transação

O principal objetivo do microcrédito é proporcionar às famílias pobres e de baixa renda acesso aos serviços financeiros, do qual elas estão restritas. A principal fonte de renda das organizações de microcrédito são os juros cobrados sobre os empréstimos, que são considerados altos devido aos elevados custos que essas instituições incorrem.

Segundo Shankar (2006), a literatura indica que o custo de transação é um dos principais contribuintes para as altas taxas de juros cobradas nos empréstimos de microcrédito. Compreender da melhor forma os custos de transação é importante para as instituições criarem estratégias que reduzam estes custos de empréstimos de maneira sustentável.

3.1. Custos de Transação no Microcrédito

Segundo Shankar (2006), uma instituição de crédito quando fornece um empréstimo incorre de três tipos de custos: o custo do dinheiro emprestado; o custo das práticas financeiras prudentes, como o provisionamento de inadimplência; e os custos de transação, que incluem os custos de identificação e triagem do cliente, o processamento do pedido de empréstimo, documentação, desembolso do empréstimo, coleta de pagamentos e monitoramento de não pagamentos. Diferentemente do custo dos recursos e do provisionamento, o custo de transação não é proporcional ao montante emprestado. O custo de transação, em uma base percentual, para um empréstimo de microcrédito tende a ser maior do que no crédito tradicional, pois o valor médio do montante emprestado no microcrédito é menor.

Como já se sabe, o microcrédito possui diversas características diferentes do crédito tradicional. Entre elas, podemos citar a ausência de garantias reais do público-alvo; a agilidade e falta de burocratização na entrega do crédito; e a utilização de agentes de crédito na procura do tomador ideal. Enquanto as instituições de crédito tradicional buscam reduzir seus custos operacionais investindo em tecnologias que informatizam e automatizam o sistema de coleção das informações e seleção dos clientes, as organizações de microcrédito enfrentam um alto custo decorrente da sua metodologia em utilizar agentes de crédito com o

objetivo de visitar os clientes em locais que podem ser de difícil acesso para avaliações e manutenção dos mesmos. Conforme Costanzi (2002), a utilização destes agentes, mesmo sendo favorável às instituições financeiras no que se diz respeito ao entrosamento com o cliente, aumenta o custo operacional, e estes altos custos operacionais tendem a resultar em elevadas taxas de juros para o tomador final, pois os créditos são, em média, de baixos valores.

Shankar (2006) classifica os custos de transação no microcrédito como diretos ou indiretos. Os custos de transação diretos são atribuídos diretamente à transação, compreendendo os custos de formação do grupo, treinamento, administração do empréstimo e monitoramento. Os custos de instalação das agências e custos de alocação dos escritórios regionais são definidos como custos indiretos, pois eles influenciam indiretamente na administração do empréstimo.

Shankar (2006) define os custos de transação diretos como os custos provenientes do transator (geralmente o trabalhador de campo, mais conhecido como agente de crédito) durante a operação de empréstimos em grupo.

O custo de formação de grupo é determinado por Shankar (2006) como influenciado pela quantidade de grupos controlados por trabalhador de campo; custos de transporte; custos de treinamento; e diferenças de salários médios regionais. O custo é afetado por estes fatores, devido à metodologia empregada nesta prática característica do microcrédito. Um grupo é formado com base no levantamento que os agentes das IMFs realizam nas comunidades mais pobres em busca de possibilidade de promoção de grupos. Uma série de reuniões é realizada pelos agentes de crédito nos locais selecionados para a formação do grupo. Estes agentes definem os membros e os líderes do grupo, fornecem treinamentos, aplicam um teste de reconhecimento e realizam visitas às residências dos participantes. Incorrem de maiores custos as IMFs que trabalham com grupos formados em locais de difícil acesso. Grupos com idade a partir de um ano, possuem uma tendência menor a quebrarem e passam a receber montantes cada vez maiores nos anos subsequentes. O custo do empréstimo concedido no primeiro ano de formação de um grupo é maior do que nos anos seguintes, pois os custos de formação e treinamento do grupo estão incluídos apenas no primeiro ano.

O custo das atividades da administração direta é composto pelo custo de avaliação, documentação, desembolso, outras atividades de administração direta e os custos de supervisão do gerente da agência. Custo da avaliação é o custo dos processos de avaliar e classificar o grupo antes da concessão de empréstimo. Custo da documentação é o custo dos

documentos e cumprimento das formalidades relativas ao empréstimo. Custo de desembolso é o custo do cumprimento das formalidades relativas ao desembolso de fundos. Custo de outras atividades da administração direta é o custo do tempo gasto pelos agentes no cumprimento das formalidades administrativas reportadas ao supervisor imediato (geralmente o gerente de agência), tais como realização de relatórios referentes às despesas de viagem, deveres bancários, registros de movimentos, etc. Como o gerente da agência supervisiona todo o processo de empréstimo e, em muitos casos ajuda na avaliação, documentação e desembolso, o custo atribuído, por empréstimo, pela supervisão do gerente da agência também está incluído.

Custo de monitoramento é o custo de cheques utilizados nos empréstimo e cobrança das prestações.

Segundo Toneto e Gremaud (2002), para que ocorra uma redução dos custos de informação, como a seleção e o monitoramento, e se mantenha um crédito de qualidade, o sistema financeiro de microcrédito deve criar mecanismos que busquem mais eficiência em sua estrutura e nas formas de contratos do que as instituições de crédito tradicional. O alcance e a rentabilidade são então colocados na discussão sobre de que modo o microcrédito pode atingir estes dois objetivos juntos.

Para Costanzi (2002, p.2) “... conseguir desenvolver tecnologia de entrega do microcrédito que evite a exclusão social em função das garantias reais e, ao mesmo tempo, controle a adimplência por meio de colaterais sociais e estímulos à adimplência, assim como garantir baixos custos operacionais em um esquema de entrega quase sempre intensivo de mão de obra são grandes desafios para as microfinanças.”.

3.2. Mecanismos de Redução dos Custos de Transação no Microcrédito

Segundo Shankar (2006), a fim de reduzir os custos transacionais diretos, as IMFs devem elevar a quantidade de grupos por quilômetro quadrado, reduzindo assim os custos de tempo em campo do agente, e de transporte. Em adição a isto, deve ser considerado pelas IMFs uma possibilidade de redução da frequência de coleta e os impactos que tal ação poderia vir a causar. Por último, uma melhor potencialização dos agentes, quando não em campo, a fim de conscientizar e incentivar grupos populacionais sobre as vantagens do microcrédito,

agilizaria a implementação deste, diminuindo, por exemplo, o tempo de formação de grupos solidários em áreas que já apresentam conhecimentos sobre o microcrédito.

Por outro lado, para que sejam reduzidos os custos de transação indiretos, as IMFs devem procurar reduzir a quantidade de camadas de custos fixos presentes em sua estrutura. Além disso, sugere-se que as filiais de IMFs analisem algumas atividades geradoras de rendimentos alternativos a baixos custos para as mesmas, e que invistam em novos modelos de agência, tais como vans equipadas que funcionem como agências móveis.

Os custos de transação do “ciclo de vida” de um contrato devem ser menores do que os custos de transação do primeiro ano de operações. Desta forma, as instituições devem, antes de definir os valores, taxas e conceder os empréstimos, estudar os custos do “ciclo de vida” das transações, incluindo custos como de inadimplência nos grupos, por exemplo.

Além disso, a fim de reduzir os custos no processo de formação de grupos solidários, e, conseqüentemente, atrair novas instituições de microfinanças para determinada área, o governo poderia auxiliar no financiamento de campanhas de divulgação do microcrédito em áreas sem conhecimento do mesmo.

A seguir algumas outras metodologias de redução dos custos de transação serão apresentadas:

- Finanças de proximidade

Segundo Fachini (2005), as “finanças de proximidade” são possíveis soluções da assimetria de informações instalada nas operações de microcrédito. De acordo com a intensidade com que tomador e prestador se envolvem, algumas informações, antes inacessíveis através de questionários e cadastros padronizados, tornam-se acessíveis, pois a relação de confiança instalada entre os agentes da transação permite uma maior troca de informações, não se analisando o processo de concessão de crédito apenas baseando-se em valores de renda, patrimônio, idade etc. Além disso, o fortalecimento do relacionamento entre prestador e tomador permite uma diminuição dos custos de transação envolvidos, dado que os custos *ex-ante* de elaboração contratual, por exemplo, podem ser menores, devido à realização informal do contrato, baseado no capital social, diminuindo assim a utilização do sistema jurídico.

O Sistema Cresol é um exemplo de sucesso deste sistema, sendo permitida a geração do capital social a partir do vínculo social de maior consistência formado entre os indivíduos participantes da cooperativa.

- Grupo Solidário

De acordo com Fachini (2005), baseado no conceito de “capital social”, em que um grupo se reúne de acordo com o grau de confiança entre os membros deste, surge o “aval solidário”, constituído pela responsabilização do grupo como um só no pagamento de empréstimos atrasados por qualquer um dos indivíduos membro, dado que, como ocorre a inexistência de garantias físicas, os demais componentes do grupo se comprometem com a quitação do empréstimo. Desta forma, a responsabilidade conjunta do grupo funciona como colateral para o empréstimo.

Ainda se baseando em Fachini (2005), a formação de grupos solidários apresenta algumas vantagens. Uma delas é a redução do problema de risco moral, pois a instituição concessora de microcrédito incentiva o grupo tomador a optar por investimentos de maior segurança, fazendo com que um membro do grupo sempre direcione o outro a escolher o investimento de menor risco. A outra vantagem refere-se à diminuição dos problemas de seleção adversa, dado que é incentivada a formação de grupos com características semelhantes, com membros que possivelmente já se conhecem, e que estão dispostos a se unirem pela obtenção de empréstimos. Além disso, nestes grupos, a discriminação e obtenção de informações a respeito de cada indivíduo pela instituição de microfinanças é mais fácil, quando comparado aos empréstimos individuais.

- Incentivos dinâmicos

A elevação do número de transações entre prestador e tomador proporciona a criação de maior estabilidade no relacionamento entre estes, o que leva a uma possível diminuição dos custos transacionais. De acordo com Santos e Ferreira (2009), a frequência com que ocorrem as transações é importante na definição da internacionalização das operações, sem que ocorra a redução da eficiência relacionada à escala. A concessão de empréstimos de maiores valores à medida que se realizam os pagamentos dos empréstimos anteriores é um modo de fortalecer a relação entre prestadores e tomadores, mantendo-se a frequência. Segundo Fachini (2005), esse tipo de incentivo funciona tanto para o grupo, como individualmente permite a obtenção de informações individuais dos clientes a menores riscos.

De acordo com Fachini (2005), o fato de impor ao mal pagador um possível corte nos empréstimos futuros funciona como incentivo ao pagamento, porém, o corte somente é realizado se nenhuma possibilidade de financiamento existir. Além disso, para que o incentivo funcione, é necessário proporcionar um crédito de limite incerto, não ficando claro ao cliente se o empréstimo terá seu valor elevado ou se ocorrerá uma renovação do empréstimo, dado

que, caso o tomador tenha conhecimento de uma possível data de término de contrato, um possível estímulo à inadimplência no período final por parte do mesmo é criado.

Visto que as operações de microcrédito envolvem custos operacionais elevados, torna-se importante a alta frequência de transações, a fim de que os custos fixos sejam diluídos.

- Pagamentos regulares agendados

Os pagamentos dos empréstimos devem ser realizados em um pequeno período de tempo após o empréstimo ser desembolsado, praticamente não havendo, desta forma, um prazo de carência. Sendo assim, prefere-se receber a devolução do empréstimo com maior frequência e em menores quantidades de dinheiro, como propõe Fachini (2005).

- Substitutos dos colaterais

Visto que as pessoas de baixa renda não possuem bens físicos ou outro tipo de colateral a ser apresentado como garantia, faz-se necessária uma alternativa segura aos colaterais, tais como a poupança compulsória e o pagamento de seguros. Segundo Fachini (2005), na poupança compulsória, o valor do empréstimo retido é remunerado, e o valor da taxa de juros é inferior à taxa de juros do empréstimo, favorecendo a instituição microfinanceira. Além disso, nesta alternativa, o custo também é elevado, porém em menor escala, como, por exemplo, no Grameen Bank, em que 5% de todo o empréstimo segue para um fundo de segurança pertencente aos próprios tomadores de crédito.

Enquanto isso, no pagamento de seguros, uma parcela do empréstimo é direcionada ao pagamento de um seguro assim que se concretiza a operação de empréstimo, o que pode gerar alguns problemas, incluindo a exclusão de clientes potenciais, como diz Fachini (2005).

3.3. Alcance e Limitações do Microcrédito

Segundo Souza (2006), a ausência de ofertas adequadas, com relação a prazos, custos, volume e facilidade de contratação, compõe o principal gargalo para que os microempreendedores cheguem ao crédito, não se considerando, desta forma, as taxas de juros como principais vilãs de tal situação. Isto se dá, pois estas são representantes de somente uma parte dos custos relacionados aos empréstimos, e, em transações de baixos valores, são mais consideráveis os custos de oportunidade e transação. No entanto, baseado em Souza (2006), outra linha de pensamento defende que o principal limitante do acesso ao crédito pelos microempreendedores encontra-se no elevado nível de taxas de juros cobradas pelos

bancos.

No momento em que se tem como assunto microempreendedores, ou pessoas de reduzidos níveis de renda, torna-se confuso o fato de pequenos empréstimos realizados a este nicho de empreendedores possuírem taxas de juros tão elevadas, sendo, em algumas situações, superiores a operações de maiores valores realizadas pelos bancos comerciais. Desta forma, de acordo com Souza (2006), torna-se capital o entendimento de tal situação pela população, e, principalmente, pelos que realizam políticas públicas. Acción Internacional apud Souza (2006, p.3), aponta esta questão como essencial à evolução do microcrédito, porém não eficientemente considerada em alguns países.

Segundo Meyer (2000), as Instituições de Microfinanças devem buscar alcance e autossuficiência (Christen et al., 1995; Yaron, Benjamin e Piprek, 1997). O primeiro envolve o nível de cobertura de mercado para pessoas de baixa renda que antes não eram capazes de acessar serviços financeiros formais, incluindo tanto a dimensão vertical de alcance (profundidade ou nível de pobreza dos clientes), quanto a dimensão horizontal de alcance (quantidade de clientes), e a diversidade dos serviços financeiros oferecidos. Referindo-se agora à sustentabilidade, trata-se da capacidade de a IMF manter-se ativa a partir da prestação de serviços financeiros com cobertura própria dos custos envolvidos nos mesmos, sem a necessidade de auxílio externo, sendo este, de acordo com Meyer (2000), avaliado a partir da utilização do Índice de Dependência de Subsídios (SDI). A sustentabilidade é de suma importância, pois, a criação de um envolvimento sustentável de longo prazo entre tomadores e emprestadores oferece futuramente algumas oportunidades de benefícios, dado que, uma IMF sustentável possui maior capacidade de beneficiar mais clientes, quando comparada a uma instituição recente no mercado. Além disso, a instituição de microfinanças sustentável é independente de investimentos realizados por governos e doadores, permitindo acesso de longos períodos aos tomadores de empréstimos, no caso de quitação de dívidas no prazo correto, auxiliando no crescimento destas instituições e evitando intromissões políticas em suas atividades.

Ainda segundo Meyer (2000), um grupo de analistas se preocupa com a possibilidade de ocorrer uma compensação entre a sustentabilidade e o alcance (por ex., Hulme e Mosley, 1996). Instituições em busca da autossuficiência possuem a opção de diminuir custos a partir da repetição de empréstimos, de altas dimensões, para antigos clientes ao invés de ir atrás de novos clientes com pequenos valores de empréstimos. Outra opção é a de buscarem o maior alcance para a realização de economias de escala, dado que à proporção que o volume

aumenta, os custos por unidade de financiamento diminuem, no entanto, atentando-se ao alcance vertical, que, caso não tenham seus custos e riscos de financiamento cobertos pela renda de juros, podem se tornar prejudiciais à sustentabilidade.

Shankar (2006) define que o intuito dos programas de microcrédito é fornecer crédito aos economicamente desfavorecidos, todavia taxas de juros devem ser cobradas a um nível em que estas instituições se tornem sustentáveis, pois a sustentabilidade proporciona operações em maior escala. E, devido à demanda por microcrédito ser maior do que a oferta, sustentabilidade e o consequente aumento de escala são objetivos fundamentais para as instituições.

Um dos principais contribuintes para as altas taxas de juros cobradas pelas instituições de microcrédito é o custo de transação. Estes precisam ser levados em consideração pelos formuladores de política ao analisarem as taxas de juros incorridas nos empréstimos de microcrédito. Desta forma, uma visão geral sobre as taxas de juros cobradas pelas instituições seria um equívoco, pois os custos de transação variam em diferentes regiões (Shankar, 2006).

A sustentabilidade está resultando em taxas de juros mais elevadas no microcrédito. De acordo com Shankar (2006), nota-se que as taxas de juros cobradas pelas instituições formais de crédito rural na Índia deslocaram-se para cima após o surgimento do microcrédito. As altas taxas de juros preocupam os formuladores de política, pois o objetivo principal dos programas de microcrédito é inserir a camada da população economicamente desfavorecida no mercado financeiro. Ainda segundo Shankar (2006), alega-se que tetos de taxas de juros não são a solução para esta preocupação dos formuladores de política. Isto porque estes tetos irão retardar o crescimento de longo prazo da disponibilidade de crédito para a meta estabelecida de mutuários, pois esta prática não permite que as instituições formais se tornem autossustentáveis, ou seja, não são capazes de cobrir seus custos, e então tendem a sair do mercado. Este feito resulta em um aumento da dependência dos menos favorecidos às fontes informais de crédito. Portanto, as organizações de microcrédito devem buscar formas inovadoras na redução dos custos para que as taxas de juros caiam de maneira sustentável.

Segundo Souza (2006, p.5), o CGAP propõe a seguinte equação para o cálculo da taxa de juros efetiva utilizada pelas instituições de microcrédito, a qual é função de cinco variáveis representadas como percentuais da carteira média de empréstimos.

$$R = \frac{DA+PI+CF+K-RI}{1-PI} \quad (3.1)$$

Em que:

1. Taxa efetiva de juros anualizada (R)
2. Despesas Administrativas (DA)
3. Perdas por Inadimplência (PI)
4. Custo de Fundos de Empréstimos (CF)
5. Taxa de capitalização desejada (K)
6. Renda do Investimento (RI)

As despesas administrativas envolvem todos os custos anuais recorrentes, tais como salários, benefícios, manutenção, entre outros. Além disso, incluem-se mercadorias e serviços, tais como, treinamento, assistência técnica e gestão. Os Custos de Fundos de Empréstimos se referem à projeção dos custos dos fundos para o operador no mercado futuro, devendo-se levar em consideração os custos de captação e de capital próprio. A taxa de capitalização representa a margem de lucro acima da inflação definida como meta pela instituição, e é expressa como porcentagem da carteira de crédito média.

Segundo a Agência de Informação Mastercred apud Souza (2006), estimam-se as despesas administrativas das operadoras estruturadas como ONG ou OSCIP por volta de 35% da carteira ativa anual média. Hipoteticamente, em um cenário de perda em torno de 5% ao ano e custo de captação de 9,75%, e admitindo-se a inexistência da taxa de capitalização, pressupondo o não crescimento, e uma receita de investimento de 3%, a instituição necessitaria praticar uma taxa de 49,21% ao ano ou 3,39% ao mês.

A determinação de taxas de juros adequadas garante a sustentabilidade da instituição, porém, utilizar taxas que não garantam a sustentabilidade da mesma, pode levá-la à falência e a uma consequente diminuição da oferta de capital aos microempreendedores.

Baseado em Souza (2006), em vista de proteger os pequenos tomadores de empréstimos, em diversos países, limites máximos tem sido impostos às taxas de juros aplicadas nas atividades de microcrédito, pressionando, desta forma, as instituições de microfinanças. No entanto, a experiência vem mostrando que isto tem prejudicado a autossustentabilidade das instituições. A imposição de limites máximos à estas taxas de juros tem prejudicado a população de baixa renda, ao invés de proteger os pequenos e microempreendedores, dado que, dificulta-se o aparecimento de novas IMFs e o desenvolvimento das já existentes. Desta forma, o modelo de estabelecimento de limites demonstra a falta de entendimento de como tal limitação reduz o acesso das camadas

inferiores ao crédito.

Em países que possuem tal política de limitação máxima das taxas de juros, a evolução das operadoras de microcrédito é mais lenta, e constantemente algumas IMFs deixam o mercado. Além disso, em alguns casos, estas se tornam menos transparentes com relação aos seus custos e/ou reduzem sua atuação em áreas rurais e em outros mercados de custos elevados. Desta forma, segundo Souza (2006), os limites às taxas de juros levam as instituições a deixarem o negócio, e, conseqüentemente, redirecionam os clientes ao mercado informal, em que ocorre a inexistência de proteção.

A evidência empírica na região da Ásia e do Pacífico, relatada por Fernando (2006), mostra que políticas liberais de taxas de juros contribuem para o crescimento do setor de microfinanças. Mais de 50 milhões de pobres passaram a ter acesso ao microcrédito de instituições formais e semi-formais na região, e mais de 10 milhões só em Bangladesh (a maioria mulheres). O Banco Grameen, BRAC e a Associação de Promoção Social, atendem, cada uma das instituições, mais de 3 milhões de mutuários por ano. Na Índia, instituições, como a SKS Ltd, difundiram seu alcance para a população menos favorecida. Mais de 500 mil famílias pobres tiveram acesso ao microcrédito no Camboja, e a ACLEDA Bank, líder no mercado de microfinanças neste país, concede seus serviços financeiros para mais de 140 mil mutuários e muitos poupadores de baixa renda. O banco Rakyat na Indonésia segue suas operações atingindo milhões de mutuários pobres. Na Mongólia, os bancos Xaan e Xac aumentaram seu alcance consideravelmente nos últimos cinco anos.

Nas regiões onde há a prática de teto para as taxas de juros das IMFs, tais como Vietnã e República Popular da China, o crescimento do microcrédito foi menor, mesmo com a presença de subsídios na concessão do crédito. Nota-se que as instituições que operam com subsídios tornaram-se financeiramente frágeis e largamente dependentes de subsídios para manter seus serviços (Fernando, 2006).

De acordo com Fernando (2006), ainda que as instituições operadas sob as altas de juros abasteçam o crescimento do mercado de microcrédito, permitindo acesso a milhões de pobres, existe uma parcela desta população desfavorecida que não é capaz de pagar os empréstimos devido ao seu alto custo. O microcrédito ainda não conseguiu alcançar a maioria dos pobres excluídos do mercado financeiro formal e não é praticado comumente no financiamento de atividades agrícolas. Apenas os mutuários que podem gerar um retorno sobre o investimento maior do que a taxa de juros incorrida no empréstimo são capazes de arcar com estas taxas elevadas do microcrédito.

Ainda baseado em Fernando (2006), as melhores oportunidades de investimento disponíveis para a grande maioria da população de baixa renda, em uma economia em desenvolvimento típico, englobam aqueles com retorno moderado. Desta forma, famílias incluídas neste grupo podem não possuir a mesma capacidade de tomar empréstimos a juros elevados como aquelas que fazem parte de um pequeno grupo que esperam altos retornos sobre seus investimentos. Portanto, as IMFs precisam adotar mecanismos na redução das taxas de juros. E esta redução não deve ser alcançada através de medidas administrativas do governo, e sim por meio da promoção de mercados mais competitivos, operações de baixo custo e eficiência das IMFs, pois estes ajudam no desenvolvimento sustentável do setor.

Fernando (2006) relata que a incerteza referente às políticas públicas relacionadas às taxas de juros de microcrédito causa um efeito negativo sobre a oferta dos credores, pois a garantia por parte dos governos de que os tetos de juros não serão impostos, incentiva as instituições existentes a expandirem suas operações e novas instituições a entrarem no mercado, resultando em uma maior concorrência na indústria. Na busca de melhorias no setor de microfinanças, no médio e longo prazo, outras medidas também podem ser tomadas. Incentivos, por parte dos bancos centrais, em estudos aprofundados sobre o mercado de microcrédito e o compartilhamento de resultados ao governo ajudam a identificar barreiras ao seu crescimento sustentável. É necessário, também, que os bancos centrais informem aos formuladores de política sobre as consequências graves advindas da prática de tetos de taxas de juros no microcrédito.

Resultados positivos já podem ser observados em alguns países em que as instituições se esforçaram na busca de um mercado de microfinanças mais competitivo. A operação liberal das instituições não governamentais nacionais e internacionais no mercado de microcrédito do Camboja tem ajudado a aumentar sua divulgação. Para contribuir na entrada de novas instituições no mercado, foi criado um quadro jurídico para o licenciamento de ONGs, onde estas recebem ajuda para se transformarem em IMFs regulamentadas. Estas medidas, juntas, trouxeram um mercado mais competitivo entre as instituições de microcrédito, e assim, resultaram em taxas de juros menores. As taxas de juros no mercado de microcrédito do país reduziram cerca de 10% ao mês para 3-4% ao mês nos últimos cinco anos. As taxas de juros da ACLEDA Bank, líder de mercado no país, caíram significativamente durante estes cinco anos. Com práticas liberais semelhantes ao do Camboja, a Mongólia apresenta também resultados animadores no microcrédito. Em dezembro de 2003, a taxa de juros média ponderada do banco Xac caiu de 39% ao ano para

35,8% ao ano (Fernando, 2006).

Para que o microcrédito atinja o alcance e a sustentabilidade, é importante que os definidores de políticas entendam a real necessidade da redução dos custos operacionais das instituições, pois, como já comentado anteriormente, o alto custo é um dos responsáveis pelas taxas de juros elevadas neste setor.

Os custos operacionais influenciam tanto nos credores quanto nos mutuários de microcrédito. A redução dos custos operacionais é benéfica para ambos. Pela ótica da oferta, eleva os retornos das instituições credoras e a quantidade de crédito fornecido. Enquanto que do lado da demanda, a redução destes custos resulta em uma queda na taxa de juros paga pelos mutuários e um aumento na quantidade de empréstimo.

Desta forma, segundo Fernando (2006), a redução da taxa de juros trouxe à tona uma proposta “*win,win,win*”, dado que, beneficia ambos devedores e credores, auxilia os que preparam políticas no alcance do objetivo de assegurar o acesso de pessoas pobres ao crédito, a valores acessíveis, e fortalece a evolução dos serviços de microcrédito.

Tendo isto em vista, a redução de custos operacionais pelas IMFs a partir da criação de novas formas, mais produtivas e eficientes, de prestar o serviço de microcrédito, deve ser buscada a todo instante.

3.4. Conclusão

Os juros cobrados sobre os empréstimos realizados são vistos como as principais fontes de renda das IMFs, e tais juros são elevados, dado os altos custos associados a estas instituições. Entre estes custos, encontram-se os custos de transação, um dos principais contribuintes para as altas taxas de juros das operações de microcrédito.

Neste capítulo é exposto o envolvimento dos custos de transação no microcrédito, os mecanismos de redução dos mesmos, e o alcance e as limitações do de tal ferramenta de crédito.

Primeiramente, foram apresentados os custos inseridos nos custos de transação, sendo alguns destes os custos de identificação e triagem do cliente, o processamento do pedido de empréstimo, documentação, desembolso do empréstimo, coleta de pagamentos e monitoramento de não pagamentos, custos de formação do grupo e de instalação de agências, entre outros.

Em seguida, alguns mecanismos de redução dos custos de transação no microcrédito foram apresentados, tais como a elevação da quantidade de grupos por quilômetro quadrado, a possibilidade de diminuição da frequência de coleta pelas IMFs e a redução da quantidade de camadas de custos fixos presentes em suas estruturas, entre outros.

Por último, foram analisados os alcances e limitações do microcrédito. Uma vertente defende que o microcrédito é limitado pela ausência de ofertas adequadas aos clientes, enquanto outra linha de pensamento considera as altas taxas de juros estipuladas pelas IMFs o principal limitante do acesso ao crédito pelos microempreendedores. Em algumas situações, tais taxas de juros são superiores às utilizadas pelos bancos comerciais tradicionais. Tendo isto em visto, sabe-se que as IMFs devem buscar alcance e autossuficiência para que se desenvolvam e ampliem sua atuação.

No entanto, a busca pelo equilíbrio entre alcance e autossuficiência é de grande complexidade. Em algumas IMFs no mundo, a contenção dos juros sobre empréstimos, a fim de obter maior alcance de clientes, prejudica a sustentabilidade destas, dificultando seu desenvolvimento, dado que estas tem sua renda apoiada nos juros cobrados. Por outro lado, outras IMFs, atreladas a políticas de juros de maiores liberdades, se mantêm ativas devido sua fonte de renda, porém têm seu alcance limitado, afastando possíveis microempreendedores. A fim de que o microcrédito atinja seu alcance e sustentabilidade, é necessário que os definidores de políticas entendam a real necessidade da redução dos custos operacionais das instituições, e a redução destes é benéfica tanto para o ofertante, que obtém elevação dos retornos e da quantidade de crédito fornecido, quanto para os tomadores que visualizam quedas na taxa de juros paga e aumento na quantidade de empréstimo.

Deve-se buscar a todo instante a redução das taxas de juros, em conjunto com o aumento de competitividade do setor de microcrédito, a fim de que a sustentabilidade e o alcance das IMFs tornem-se melhor estruturados.

A redução das taxas de juros está diretamente relacionada à redução dos custos de transação. Desta forma, a prestação dos serviços de microcrédito deve ser desenvolvida e se tornar mais eficiente de forma que os custos de transação sejam os menores possíveis e, consequentemente, as taxas de juros sejam reduzidas.

Além disso, a promoção de mercados mais competitivos, operações de baixo custo e eficiência das IMFs devem ser buscadas a todo o momento, pois estes ajudam no desenvolvimento sustentável do setor e no incentivo ao aumento da competitividade deste.

Portanto, a redução dos juros e o fortalecimento competitivo do setor de microcrédito devem caminhar juntos.

CONCLUSÕES

O microcrédito, considerado uma ferramenta de inserção econômica para a população mais pobre, pode proporcionar a famílias de baixa renda acesso ao sistema financeiro formal, disponibilizando crédito a esta camada da população, e fornecendo condições para que possam adquirir fatores de produção, transformando este crédito em riqueza para eles mesmos e seus países. Tal ferramenta de crédito obteve destaque na década de 1970, com a criação do Grameen Bank na Índia, o qual se tornou fonte de inspiração para que diversas IMFs se erguessem pelo mundo, ao longo de continentes como Ásia, África e América do Sul. No entanto, apesar do grande mercado potencial, as incertezas a respeito da autossustentabilidade das IMFs, relacionada aos custos de transação das operações, ainda dificulta a evolução definitiva do microcrédito pelo mundo, e este ainda não atinge todo seu público alvo.

Diversas são as diferenças entre o microcrédito e o crédito tradicional. Entre estas, encontram-se, no microcrédito, a ausência de garantias reais do público-alvo, a agilidade e falta de burocratização na entrega do crédito, e a utilização de agentes de crédito na procura do tomador ideal. Além disso, enquanto nas instituições de crédito tradicional busca-se, por exemplo, a redução dos custos operacionais a partir do investimento em tecnologias que informatizam e automatizam o sistema de coleta das informações e seleção dos clientes, as organizações de microcrédito enfrentam elevados custos associados à metodologia de utilização de agentes de crédito com o objetivo de visitar os clientes em locais que podem ser de difícil acesso para avaliações e manutenção dos mesmos. Estes elevados custos operacionais tendem a gerar altas taxas de juros aos clientes finais, dado que, em média, os empréstimos são de baixos valores.

O microcrédito possui custos de transação influenciados pelos arranjos contratuais desenvolvidos e ações das instituições que são consequências das características transacionais enfrentadas pelo sistema de crédito, como: racionalidade limitada; oportunismo; especificidade dos ativos; complexidade e incerteza. E como enunciado anteriormente, os custos de transação e de provisão no microcrédito são maiores do que os do crédito tradicional, dado a sua característica de empréstimos, em média, de pequenas quantias.

Os juros cobrados sobre os empréstimos realizados são vistos como as principais fontes de renda das IMFs, e tais juros são elevados, dado os altos custos associados a estas instituições, tais como os custos de transação. Tais taxas de juros estipuladas pelas IMFs são vistas por alguns como principais limitantes do acesso ao crédito pelos microempreendedores.

A fim de se desenvolverem e ampliarem sua atuação, as IMFs devem buscar, a todo o instante, alcance e autossuficiência. No entanto, a busca pelo equilíbrio entre alcance e autossuficiência é de grande complexidade, dado que, se for realizada pelas IMFs a contenção dos juros sobre empréstimos, a fim de se obter maior alcance de clientes, a sustentabilidade destas é prejudicada, dado que estas tem sua renda apoiada nos juros cobrados. Por outro lado, caso as IMFs adotem políticas de juros de maiores liberdades, estas se mantêm ativas devido sua fonte de renda, porém têm seu alcance limitado, afastando possíveis microempreendedores.

Para que o microcrédito atinja seu alcance e sustentabilidade, é essencial que os definidores de políticas entendam a real necessidade da redução dos custos operacionais das instituições, uma vez que a redução destes é benéfica tanto para o ofertante, que obtém elevação dos retornos e da quantidade de crédito fornecido, quanto para os tomadores que visualizam quedas na taxa de juros paga e aumento na quantidade de empréstimo.

A redução das taxas de juros está diretamente relacionada à diminuição dos custos de transação. Desta forma, a prestação dos serviços de microcrédito deve ser desenvolvida e se tornar mais eficiente de forma que os custos de transação sejam os menores possíveis e, consequentemente, as taxas de juros sejam reduzidas.

Além disso, a promoção de mercados mais competitivos, operações de baixo custo e eficiência das IMFs devem ser buscadas a todo o instante, dado que estes ajudam no desenvolvimento sustentável do setor e no incentivo ao aumento da competitividade deste.

Portanto, a redução dos juros e o aumento de competitividade e aquecimento do setor de microcrédito devem caminhar juntos, para que o alcance e a sustentabilidade das IMFs sejam os melhores possíveis.

BIBLIOGRAFIA

Agência Brasil – Empresa Brasil de Comunicação. Disponível em: <http://memoria.ebc.com.br/agenciabrasil/noticia/2003-03-28/programa-de-credito-produtivo-ja-atende-quase-60-milhoes-de-micro-empresarios>

Banco do Nordeste. Relatório Anual 2012. Disponível em: www.bnb.gov.br

Banco do Nordeste. Relatório Anual CrediAmigo 2011. Disponível em: www.banconordeste.gov.br

BARONE, Francisco Marcelo; LIMA, Paulo Fernando; DANTAS, Valdi; REZENDE, Valéria. Introdução ao Microcrédito. Conselho da Comunidade Solidária, 2002. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/>

BATEMAN, Milford; CHANG, Ha-Joon. Microfinance and the Illusion of Development: from Hubris to Nemesis in Thirty Years. World Economic Review. 2012. Disponível em: <http://werdiscussion.worldeconomicsassociation.org/wp-content/uploads/Bateman-Chang-May-24-NH.pdf>

BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br>

BRUETT, Tillman; SUMMERLIN, Reuben; D'ONOFRIO, Sharon. Técnicas de Gestão Microfinanceira. BNDES. Programa de Desenvolvimento Institucional. 2002. Disponível em: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/microfin/07livro_tecnica.pdf

CARVALHO, Maria Bernadete Silva de. Financiamento Público Reembolsável Voltado às Empresas Inovadoras Sob a Ótica da Teoria dos Custos de Transação. Estudo de Caso FINEP Programa Inova Brasil 2008 a 2011. Dissertação de Mestrado (Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas, Estratégias e Desenvolvimento – PPED). Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2013. Disponível em: http://www.ie.ufrj.br/images/pos-graduacao/ppge/Maria_Bernadete_Silva_de_Carvalho.pdf

CARVALHO, Daniela Moreira; ARAUJO, Elaine Aparecida; SALAZAR, Gérman Torres; FERREIRA, Roberto do Nascimento. Ênfase dos programas de microcrédito em sustentabilidade e viabilidade financeira: distanciamento do objetivo social de combate à pobreza?. Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural. Porto Alegre. 2009. Disponível em: <http://www.sober.org.br/palestra/13/196.pdf>

CEAPE – São Luis, MA. Disponível em: <http://ceapema.org.br/>

COASE, R. H. The nature of the firm. 1937

COSTANZI, Rogério Nagamine. Microcrédito no âmbito das políticas públicas de trabalho e renda. 2002. Disponível em:

http://portal.mte.gov.br/data/files/FF8080812B62D40E012B6E2B23753A66/microcredito_a_mbito_politicas_publicas_trabalho_renda.pdf

COLODETI, Vicente de Paulo; LEITE, Izildo Corrêa. Microcrédito, Informalidade e Combate à Pobreza. Temporalis, 2012. Disponível em:

<http://periodicos.ufes.br/temporalis/article/view/3119>

CRUVINEL, Núbia Pacheco. Microcrédito. Instituto Número Um e Pontifícia Universidade Católica de Goiás. 2011. Disponível em:

<http://www.cpgls.ucg.br/6mostra/artigos/SOCIAIS%20APLICADAS/N%C3%9ABIA%20PACHECO%20CRUVINEL.pdf>

DALTRO, Hércules Silva; SANTANA, José Ricardo de. Uma Avaliação da Importância Econômica e da Sustentabilidade Financeira das Operações de Microcrédito: A Experiência do Banese. Documentos Técnico-Científicos. Rev. Econ. NE, Fortaleza, v.44, n.4, p. 931-956, out-dez. 2013. Disponível em:

http://www.bnb.gov.br/projwebren/Exec/artigoRenPDF.aspx?cd_artigo_ren=1409

FACHINI, Cristina. Sustentabilidade Financeira e Custos de Transação em uma Organização de Microcrédito no Brasil. Dissertação apresentada à Escola Superior de Agricultura "Luis de Queiroz", Universidade de São Paulo. Fevereiro/2005. Disponível em:

<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/11/11132/tde-03062005-155034/pt-br.php>

FERNANDO, Nimal A. Understanding and Dealing with High Interest Rates on Microcredit. A Note to Policy Makers in the Asia and Pacific Region. East Asia Departament. May/2006.

FIANI, Ronaldo. Cooperação e Conflito – Instituições e Desenvolvimento Econômico. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

LIMA, Roberto Arruda de Souza; RAMIREZ, Denise Benetti. Efeitos dos Custos de Transação para o Tomador no Volume de Operações de Crédito. XLIII Congresso da SOBER. São Paulo, 2005. Disponível em: <http://www.sober.org.br/palestra/2/99.pdf>

MATTOS, Anna Paula Leite de. Microcrédito. 2007. Dissertação (Pós-Graduação em Engenharia Econômica) - Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro. Banco Santander. Um Brasil de Oportunidades – 10 Anos de Microcrédito. Disponível em: <http://sustentabilidade.santander.com.br/>

MEYER, R.L. Iniciativas Asiáticas para desenvolver mercados financeiros rurais: algumas idéias para o Brasil. Apresentado ao Seminário Internacional BNDES de Microfinanças, Rio de Janeiro, 2000.

MONZONI, Mario. Impacto em renda do microcrédito, São Paulo: Peirópolis: GVCes – Centro de Estudos em Sustentabilidade – FGV-EAESP, 2008

Página do Microcrédito. Disponível em: <http://microcredito.wordpress.com/>

Portosol – Instituição Comunitária de Crédito. Disponível em: <http://www.portosol.com/>

Rede CEAPE. II Seminário do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO. Microcrédito Orientado: Construção de Redes e Indicadores de Desempenhos. Ministério do Trabalho e Emprego, Setembro de 2007.

SANTOS, Lucas M. dos. e FERREIRA, Marco Aurelio M. Condicionantes do custo do microcrédito no Estado de Minas Gerais: Aspectos Transacionais e Comportamentais dos Agentes. Artigo 6 - Gestão e Regionalidade. Vol 25. n. 73. Universidade Federal de Viçosa. Minas Gerais. Jan/Abr 2009. Disponível em: www.spell.org.br/documentos/download/3268

SCHLABITZ, Clarissa Jahns. Custos de transação e economia institucional. Dissertação de Mestrado em Economia com ênfase em Economia do Desenvolvimento. Universidade Federal

do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2008. Disponível em:

<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/16406/000697732.pdf?sequence=1>

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Disponível em:

<http://www.sebrae.com.br/>

SHANKAR, Savita. Transaction costs in group microcredit in India. Institute for Financial Management and Research, Chennai, India. 2006.

SILVA, Everton Nunes da; JÚNIOR, Sabino da Silva Porto Júnior. Sistema financeiro e crescimento econômico: uma aplicação de regressão quantílica. Scientific Electronic Library Online. Economia Aplicada. 2006. Disponível em:

http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1413-80502006000300007&script=sci_arttext

SOUZA, Juliana Vilela Prado de. Novas estratégias de financiamento do agronegócio: uma análise sobre a viabilidade de emissão do CDCA pelas cooperativas. Dissertação de Mestrado em Economia Aplicada. Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2007. Disponível em:

http://www.fearp.usp.br/cooperativismo/tese_juliana.pdf

SOUZA, Marcelo C. Mesquita de. Taxa de juros em operações de microcrédito: taxas subsidiadas versus taxas de mercado. Revista Desenharia. Salvador, v. 2, n. 4. Mar/2006. Disponível em:

http://portal.mte.gov.br/data/files/FF8080812B62D40E012B6E3CC64858E2/artigo_mesquita.pdf

SPOLODOR, Humberto Francisco S.; MELHO, Fernando H.. O mercado de crédito e a experiência brasileira de financiamento da agricultura. Scientific Electronic Library Online. Revista de Economia e Sociologia Rural. 2003. Disponível em:

http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-20032003000300001

TONETO, Rudinei Jr. e GREMAUD, Amaury Patrick. Microcrédito e o financiamento rural: recomendações de desenho e gestão a partir da experiência mundial. Planejamento e política públicas. ppp. n. 25. Junho/dezembro 2002. Disponível em:

<http://raceadmv3.nuca.ie.ufrj.br/buscarace/Docs/rtonetoJr1.PDF>

YUNUS, Muhammad; JOLIS, Alan. O banqueiro dos pobres, 1ª Ed. São Paulo: Ática, 2008.